NICULESCU

PREFAȚĂ DE JACK CANFIELD,
autor de bestsellere *New York Times* și speaker motivațional

„Nu există o altă carte care să conțină mai multă experiență antreprenorială, viziune și înțelepciune ale oamenilor de afaceri decât aceasta!"

RAFAEL BADZIAG

Secretele miliardarilor

20 de principii pentru a fi bogat și a avea succes

Interviuri cu peste 20 de miliardari care au reușit prin forțe proprii

Scanned with OKEN Scanner

RAFAEL BADZIAG

Secretele miliardarilor

20 de principii pentru a fi bogat și a avea succes

Traducere: Mirela-Mădălina Ionescu

Interviuri cu peste 20 de miliardari care au reușit prin forțe proprii

---

NICULESCU

Scanned with OKEN Scanner

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
BADZIAG, RAFAEL
Secretele miliardarilor: 20 de principii pentru a fi bogat şi a avea succes: interviuri cu peste 20 de miliardari care au reuşit prin forţe proprii / Rafael Badziag; trad.: Mirela-Mădălina Ionescu. - Bucureşti: Editura Niculescu, 2024
ISBN 978-606-38-1044-2

I. Ionescu, Mirela-Mădălina (trad.)

159.9

© Rafael Badziag, 2019

Titlu original: *THE BILLION DOLLAR SECRET. 20 Principles of Billionaire Wealth and Success. Based on face-to-face interviews with over 20 self-made billionaires*, by Rafael Badziag

© Editura NICULESCU, 2024
Bd. Regiei 6D, 060204 – Bucureşti, România
Telefon: 021 312 97 82;
E-mail: editura@niculescu.ro
Internet: www.niculescu.ro

Comenzi online: www.niculescu.ro
Comenzi e-mail: vanzari@niculescu.ro
Comenzi telefonice: 0724 505 380, 021 312 97 82

Redactor: Anca Natalia Florea
Tehnoredactor: Lucian Curteanu
Design copertă: Carmen Lucaci

ISBN 978-606-38-1044-2

Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei cărţi nu poate fi reprodusă sau transmisă sub nicio formă şi prin niciun mijloc, electronic sau mecanic, inclusiv prin fotocopiere, înregistrare sau prin orice sistem de stocare şi accesare a datelor, fără permisiunea Editurii NICULESCU. Orice nerespectare a acestor prevederi conduce în mod automat la răspunderea penală faţă de legile naţionale şi internaţionale privind proprietatea intelectuală.

Editura NICULESCU este partener şi distribuitor oficial **OXFORD UNIVERSITY PRESS** în România.
E-mail: oxford@niculescu.ro; Internet: www.oxford-niculescu.ro

CUPRINS

Prefață de Jack Canfield 9

Începuturi și așteptări 13

1. Este în interiorul tău 21
2. Dacă vrei să zbori, părăsește cuibul 33
3. Vulturii flămânzi se avântă cel mai sus 47
4. Construiește-ți barca de salvare 61
5. Capcana vânătorilor de comori 75
6. Cele șase abilități ale priceperii în afaceri 91
7. Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea 105
8. Perfecționează-ți viziunea 119
9. Nu fi steagul, ci vântul care îl flutură 133
10. Fii curajos sau fii falit 149
11. Împiedică-te și apoi mergi mai departe 167
12. Continuă să lupți ca să câștigi 185
13. Nu te conforma 201
14. Întrece-i pe toți punând pasiune în tot ceea ce faci 215
15. Ești eficient? 231
16. Gestionează-ți banii în mod inteligent 247
17. Devino tot mai bun 261

Scanned with OKEN Scanner

18. Trăiește onest 277
19. Oferă-le și tu celorlalți cu gratitudine 295
20. Plătește prețul succesului 311

Epilog 327
Anexă: Miliardarii 329
Mulțumiri 353
Despre autor 357

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

PREFAȚĂ

Când Rafael Badziag m-a abordat în urmă cu cinci ani, ca să-mi vorbească despre ideea lui de a intervieva peste 20 de miliardari din lumea întreagă și de a-i face să-i împărtășească secretele succesului lor, nu am fost prea sigur că va reuși ceea ce și-a propus. Gândește-te puțin. Cum poţi convinge 20 de miliardari să-și sacrifice un timp prețios din programul lor încărcat pentru a lucra împreună cu tine la un proiect de carte? Poate să reușești acest lucru mai degrabă cu niște milionari. Dar cu afaceriștii miliardari ce conduc adevărate imperii pare mai greu! De peste 40 de ani studiam principiile și practicile oamenilor de succes și știam că nimeni până atunci nu mai încercase așa ceva.

Pe măsură ce am continuat să mă întâlnesc și să corespondez pe parcursul acestor cinci ani cu Rafael Badziag, am descoperit cu surprindere cu câtă încăpățânare își dedica timpul proiectului său. A reușit să-l ducă la capăt aplicând aceleași principii și aceeași disciplină învățate de la miliardarii pe care îi intervieva. Și a făcut-o la scară mondială. Astfel, nu numai că a reușit să aibă acces la 21 de miliardari, ci i-a și convins pe unii dintre cei mai buni antreprenori din lume să lucreze cu el.

Începând cu 2003, cei mai de succes oameni de afaceri din fiecare țară de pe glob se reunesc în fiecare an la Monaco pentru a alege „Antreprenorul Anului la Nivel Mondial" – adică persoana pe care o consideră a fi cel mai bun businessman din lume în acel an. Tot din 2003, opt dintre cele cincisprezece persoane desemnate „antreprenorul anului" au fost miliardari. Dintre cei opt, cinci au ales să contribuie la această carte și să împărtășească cunoștinţele lor lui Rafael Badziag și acum ţie, cititorule.

Nicăieri în lume nu se mai scrisese o altă lucrare care să cuprindă atât de multe informaţii despre experiența antreprenorială, despre viziunea și înțelepciunea oamenilor de afaceri. În urma numeroaselor ore în care le-a luat interviuri acestor

miliardari, Rafael Badziag a reușit să identifice 20 de principii importante care i-au condus pe culmile succesului... și care acum îți sunt împărtășite și ție, cu scopul de a te ajuta să-ți urmezi aspirațiile antreprenoriale și financiare.

Așadar, ești pe punctul de a cunoaște îndeaproape 21 de eroi raționali din lumea afacerilor și de a învăța mai multe de la aceștia. Ei au pornit de la zero și au ajuns să pună bazele unor companii prestigioase, precum și să contribuie în mod substanțial, prin intermediul unor activități filantropice extinse, la bunăstarea comunităților locale și globale. Acești businessmeni sunt acum adevărate modele de urmat de către oricine are o viziune convingătoare, pentru care este dispus să muncească din greu și să acționeze inteligent ca să o facă să devină realitate.

După cum singur vei descoperi în cartea de față, Rafael Badziag are un dar unic, acela de a reuși să-i facă pe oamenii care de cele mai multe ori sunt foarte discreți în privința muncii și a averii lor să-și deschidă inimile și să-și împărtășească cele mai intime gânduri și sentimente despre călătoria lor pe drumul spre succes. Pentru că citești acest volum, acum vei fi beneficiarul darului oferit de Rafael Badziag, deoarece vei ajunge să ai acces din interior la convingerile și comportamentele care sunt necesare pentru a atinge măreția în lumea afacerilor. Iar datorită modului în care autorul a organizat cartea de față, vei avea impresia că te afli în aceeași încăpere cu oamenii de afaceri intervievați. Ei îți vor împărtăși provocările cu care s-au confruntat, lecțiile pe care le-au învățat, rutinele pe care le-au urmat, soluțiile pe care le-au descoperit, precum și rezultatele pe care le-au obținut, toate fiind prezentate într-o manieră accesibilă.

Rezultatul final este această carte uimitoare. Pe măsură ce o consulți, vei descoperi că vechile idei și concepții greșite pe care le aveai despre miliardari vor fi eliminate treptat. Unul dintre cele mai semnificative lucruri pe care le vei afla este că acești oameni nu și-au început cariera moștenind niște sume considerabile, pe care ulterior au reușit să le sporească cu puțin noroc. De fapt, fiecare miliardar prezentat în cartea de față a reușit în afaceri prin forțe proprii. Unii dintre ei provin chiar din medii de o sărăcie extremă, iar începutul vieții lor a fost aparent unul fără mari speranțe. Dacă i-ai fi întâlnit când erau tineri, i-ai fi ignorat, însă ei nu au renunțat niciodată la visul lor și au reușit, în cele din urmă, să realizeze lucruri extraordinare în domeniul afacerilor datorită incredibilei lor tenacități.

Pe măsură ce vei ajunge să-i cunoști pe acești oameni care sunt remarcabili datorită laturii lor umane, dincolo de ceea ce se scrie în mod frecvent despre ei în

Scanned with OKEN Scanner

revistele *Forbes* sau *Fortune*, vei descoperi că, în esență, ei sunt la fel ca tine și ca mine. Ceea ce îi diferențiază este faptul că au stăpânit arta încrederii în sine și așa au ajuns să conștientizeze că singurele limitări pe care oricare dintre noi le are sunt cele pe care fiecare și le impune de fapt. Pe măsură ce le citești poveștile și ajungi să le înțelegi mentalitatea de miliardari, vei vedea că, atunci când aceste limitări psihologice sunt eliminate, potențialul de a realiza orice îți dorești este cu adevărat unul nelimitat.

Acum vei avea acces la ceea ce i-a inspirat și i-a motivat pe cei 21 de miliardari intervievați de Rafael Badziag, precum și la informațiile venite din partea acestor oameni de succes care pe parcursul cărții de față îți vor fi mentori. Iar dacă te angajezi să aplici învățăturile pe care ți le oferă oamenii de afaceri intervievați aici fiind o persoană implicată și perseverentă, vei descoperi că potențialul tău de a atinge culmile măreției este la fel de nelimitat ca al lor.

În mod normal, aș încheia această prefață urându-ți „Mult noroc!", dar nu de asta ai tu nevoie cu adevărat, ci pur și simplu de hotărârea și curajul de a pune în practică noile principii pe care le vei descoperi aici. De aceea, îți voi spune: „Bucură-te de călătorie!"

– Jack Canfield, autorul unor bestsellere *New York Times* (printre acestea aflându-se *Principiile succesului. Cum să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii; Îndrăznește să câștigi; Puterea concentrării*) și al seriei *Supă de pui pentru suflet*

Scanned with OKEN Scanner

Începuturi și așteptări

Dacă îți poți număra banii
înseamnă că nu ai un miliard de dolari.

— J. Paul Getty, cel mai bogat om din lume
în anii '50

Scanned with OKEN Scanner

Jurnalistul Napoleon Hill nu-și imagina aventura în care avea să pornească atunci când, în 1908, i-a revenit sarcina de a-i lua un interviu lui Andrew Carnegie – cel mai bogat om din lume la vremea aceea. Carnegie, un antreprenor remarcabil, era convins că trebuie să existe un fel de formulă a succesului – una ce putea fi transpusă sub forma unui sistem infailibil pe care oricine ar fi capabil să-l urmeze.

Fiind impresionat de inteligența lui Napoleon Hill, Andrew Carnegie l-a întrebat dacă nu cumva prin intervievarea celor mai de succes americani și prin analizarea informațiilor obținute urmărea să creeze un asemenea sistem. Napoleon Hill a profitat de această șansă. Carnegie i-a dat o scrisoare de recomandare către Henry Ford, magnatul din industria automobilistică. Ulterior, acesta l-a recomandat lui Alexander Graham Bell (inventatorul telefonului), lui Elmer R. Gates (inventatorul extinctorului), lui Thomas Edison (inventatorul becului) și lui Luther Burbank (pionier în agricultură).

Napoleon Hill le-a luat interviuri acestora, dar și multor altora care se numărau printre cei mai prosperi și mai performanți oameni de afaceri ai vremii. După 20 de ani de cercetare, în remarcabila sa lucrare *Legea succesului*, el a prezentat „filozofia succesului" ca fiind formula de care este nevoie pentru a deveni din cerșetor un prinț. Hill a sintetizat toate aceste cunoștințe în celebrul său volum *Gândește și vei fi bogat*, care a devenit una dintre cele mai bine vândute cărți din toate timpurile – continuând să apară în mai multe versiuni și formate chiar și astăzi.

Lucrarea publicată de Napoleon Hill a reprezentat un moment important pentru stabilirea filozofiei universale a succesului. În ultimii 100 de ani, filozofia lui Hill a ajuns să domine școala occidentală – sau mai degrabă pe cea americană – de gândire pe acest subiect. La urma urmei, toate personalitățile la care se face referire în *Gândește și vei fi bogat* sunt de origine americană.

Cum a început totul

În urmă cu mai mult de cinci ani, am participat la o conferință pe tema succesului. Mii de oameni se felicitau reciproc și strigau cu entuziasm: „Ai o minte de milionar!" M-am dus și eu acolo inspirat de cărțile despre succes și despre gândirea de milionar pe care le citisem, printre acestea aflându-se și lucrarea lui Napoleon Hill. Dar m-am simțit cam stânjenit. Ceva nu mi se părea în regulă și nu-mi permitea să mă bucur la fel de mult precum ceilalți participanți la conferință. În aer era ceva ciudat: aveam un sentiment, o senzație, o percepție pe care nu puteam să le înțeleg. Apoi mi-am dat seama despre ce anume era vorba.

Scanned with OKEN Scanner

Bineînțeles că eu aveam deja o gândire de milionar. În anii '90, am fost pionier în domeniul comerțului electronic (*e-commerce*) din Europa. Am deschis primul magazin online complet funcțional, care vindea biciclete pe piața vorbitorilor de limbă germană. După ce am pus bazele unei companii de câteva milioane de dolari, am ajuns și eu milionar. Și ce dacă? Cu toate astea, încă nu simt că sunt un antreprenor de un foarte mare succes. Alții și-au dezvoltat afacerile mai rapid și au evoluat mai mult depunând un efort aparent mai mic. În plus, aveam impresia că businessul meu ducea o luptă continuă și dificilă. A fi doar un simplu milionar este în lumea afacerilor mai degrabă o performanță mediocră. Aș fi preferat să am o minte de miliardar. Este un lucru dezirabil pentru orice antreprenor. Dar se pare că nu era ceva ce puteam învăța în cadrul acelei conferințe, de la oameni care încă se străduiau să realizeze primul lor milion de dolari.

Am plecat de acolo dezamăgit și hotărât să găsesc o modalitate de a învăța cum să ajung să am o minte de miliardar.

Te-ai întrebat vreodată de ce, în ciuda eforturilor tale zilnice, nu ai ajuns acolo unde ți-ai fi dorit să fii? Cum este posibil ca unii oameni să reușească, în decursul unei singure vieți, să pună bazele unor organizații cu sute de mii de oameni și să creeze o valoare pentru care un om obișnuit ar avea nevoie de sute de mii de ani? Care este secretul lor? Este doar o problemă de circumstanțe norocoase? Se datorează mediului în care trăiesc? Poate că are legătură cu educația lor? Sau secretul stă în personalitatea lor? Care este cheia unui astfel de succes extraordinar? Ce sisteme de convingeri au? Cum au ajuns ei acolo unde sunt astăzi și cum poți să pornești și tu în aceeași călătorie spre succes? Ce mentalități și ritualuri pentru succes și prosperitate au pus în aplicare acești oameni influenți pentru a genera o avere atât de consistentă? Ce îi stimulează? Care este sursa motivației lor excepționale? Ce le dă energia necesară pentru a putea urmări fără încetare niște obiective atât de măreţe? Ce anume din personalitatea miliardarilor *self-made*[1] i-a determinat să realizeze mult mai mult decât un antreprenor obișnuit și să devină atât de performanți în lumea afacerilor?

Cartea aceasta este rezultatul unei călătorii care a durat cinci ani și care m-a purtat de mai multe ori în jurul lumii pentru a găsi răspunsurile la întrebările de mai sus. Volumul de faţă readuce în actualitate ideea veche de 100 de ani care îi aparţine lui Napoleon Hill. Cu toate acestea, am mers mai departe cu cercetarea

[1] Care au reușit pe cont propriu și care au ajuns să obțină o avere considerabilă pornind de la zero. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

mea, intervievând unele dintre cele mai de succes personalități de astăzi din domeniul afacerilor – toate fiind miliardari ce au reușit pe cont propriu. De data aceasta, spre deosebire de lucrarea lui Napoleon Hill, eu am abordat subiectul la nivel global, discutând nu doar cu magnați americani din sfera businessului, ci și cu miliardari *self-made* din toate colțurile lumii. Aceștia sunt exponenții unor națiuni, culturi și religii diferite, dar și reprezentanții unor oameni din diverse industrii, medii sociale și grupe de vârstă. În prezent, trăim într-o societate globalizată. Ponderea de oameni bogați din Asia este astăzi mai mare decât cea din Europa și din America de Nord. Diverse culturi, religii și mentalități din întreaga lume și-au dezvoltat propriile căi spre a ajunge la prosperitate.

Fiecare dintre miliardarii *self-made* prezentați în această carte este o personalitate aparte. Are propriile domenii în care excelează, propriile interese unice și propriile particularități individuale. Totuși, în ciuda diferențelor amintite, ei prezintă anumiți numitori comuni și un set de trăsături de personalitate ce au contribuit la succesul obținut și i-au propulsat mult peste așteptări. Aceste elemente sunt cele care îi deosebesc de restul lumii. Principiile amintite nu sunt unele cu care s-au născut. Ele pot fi învățate, antrenate și interiorizate și constituie ceea ce eu numesc **Secretele miliardarilor.**

Una este să analizezi aparițiile publice sau să culegi materiale de la terțe persoane trăgând pe baza lor niște concluzii, așa cum au procedat cei mai mulți autori în trecut; însă cu totul altceva este să discuți cu niște oameni realizați despre metodologiile de succes dezvoltate de ei, despre motivațiile și modul lor de gândire, așa cum am făcut eu. Datele culese permit o viziune autentică asupra minții acestor personalități remarcabile, accesul la adevăratele lor gânduri și emoții, precum și să ai o perspectivă originală asupra modului în care înțeleg ei afacerile și lumea.

Prezentul volum este prima încercare de a extrage principiile succesului direct de la cei mai valoroși miliardari din lume, care au reușit pe cont propriu.

Ce este un miliardar?

Nu cred că definiția acestui termen o să ți se pară o noutate: el desemnează o persoană cu o avere netă de cel puțin un miliard de dolari. Lucrul pe care poate că nu-l știi este că miliardarul e o făptură extrem de rară. Din punct de vedere statistic, doar unul din cinci milioane de cetățeni de pe glob – sau unul din 10.000 de milionari – este miliardar.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru majoritatea oamenilor e destul de dificil să-și imagineze cât înseamnă cu adevărat un miliard de dolari. Ar fi nevoie de aproximativ 11.000 de kilograme de bancnote de câte 100 de dolari pentru a strânge un miliard de dolari.

Toți cei 21 de participanți la interviurile organizate pentru cartea de față au generat, de-a lungul vieții lor, o avere echivalentă cu un multiplu al acestei valori. Ei nu au moștenit sumele imense pe care le dețin și nici nu au avut parte de „noroc" folosindu-se de alte mijloace, ci și-au obținut averea printr-o muncă asiduă, fiind nevoiți să treacă prin încercări și experiențe dureroase pentru a ajunge la statutul lor actual.

Vreau să lămuresc cea mai frecventă preconcepție despre miliardari. Ei nu stau pe munți de bani. Nimeni nu deține un miliard de dolari în numerar.

De asemenea, rareori se întâmplă ca aceștia să păstreze în conturile bancare personale miliarde de dolari; atunci când totuși o fac este o situație ce are loc pentru o perioadă limitată, între diferite tranzacții. În general, își investesc aproape toți banii în companii, acțiuni și/sau proprietăți imobiliare. Ar fi iresponsabil din partea lor să țină atât de mulți bani cash, la îndemână. Fondurile le-ar fi măcinate de inflație, dar, de asemenea, întotdeauna există și riscul ca banca să dea faliment.

Artistul Michael Marcovici a creat o operă de artă, *One Billion Dollar* („Un miliard de dolari"), care a reprezentat fizic un miliard de dolari în bani printați. Când lucrarea a fost expusă la Viena, în Austria, Marcovici a fost întrebat de ce nu a folosit bani reali. Răspunsul său? Nimeni nu și-ar mai fi putut permite să plătească biletul de intrare. Chiar dacă i-ar fi împrumutat de la bancă, unde i s-ar fi perceput o dobândă de doar 1% pe an, l-ar fi costat în jur de 200.000 de dolari să folosească toți acei bani reali în cadrul unei expoziții de o săptămână.

Un antreprenor sau un investitor vrea, de cele mai multe ori, să realizeze un profit de – să spunem – 5%. În acest caz, să ții la saltea un miliard de dolari în numerar ar presupune un cost de oportunitate de 135.000 de dolari în fiecare zi. Este mai mult decât ajung să câștige majoritatea oamenilor într-un an. Foarte puțini dintre noi o fac însă în mod voluntar.

Mulți nu reușesc să vadă care este deosebirea dintre un milionar și un miliardar. În realitate, diferențele sunt colosale. Gândește-te la următoarele exemple reprezentate de unele persoane intervievate în această carte.

- Un milionar oarecare poate fi proprietarul unui hotel. Miliardarul norvegian Petter Stordalen deține un lanț de aproape 200 de hoteluri.

Scanned with OKEN Scanner

- Un multimilionar înstărit poate avea o fabrică. Miliardarul canadian Frank Stronach deține 400 de astfel de fabrici.
- Un milionar poate fi proprietarul unui restaurant sau chiar al mai multora. Jack Cowin, miliardarul australian, este proprietarul a 3.000 de restaurante.
- Un milionar obișnuit poate deține un supermarket sau două. Miliardarul rus Serghei Galitski este proprietarul a peste 17.000 de supermarketuri și farmacii.

Poate că această anecdotă îți va face mai clară diferența dintre un milionar și un miliardar. Recent, un prieten mi-a povestit că avea un profit de 500.000 de dolari pe an, un câștig destul de impresionant pentru cei mai mulți oameni. El obținea această sumă deja de câțiva ani și de obicei o reinvestea. Averea sa netă este în prezent de câteva milioane de dolari. În orice caz, e milionar. Astfel mi-am dat seama că, pentru ca el să acumuleze un miliard de dolari, ar fi trebuit să se fi născut înainte de Cristos și să fi economisit fiecare bănuț, să nu fi plătit impozite și, chiar și în acest caz, să nu fi fost inflație. În comparație cu această situație, miliardarii generează, în decursul unei vieți, o avere de un miliard de dolari și chiar mai mult.

Diferența dintre milionari și miliardari este imensă nu numai în ceea ce privește averea lor, ci și în privința puterii și a impactului pe care le au. Miliardarii schimbă literalmente lumea.

Cartea de față evidențiază diferența dintre procesul de gândire al miliardarilor și cel al restului oamenilor, răspunzând totodată la următoarele întrebări: De ce unii oameni de succes devin milionari, dar se opresc la acest nivel, pe când alții ajung miliardari și schimbă lumea? Ce îi determină pe aceștia din urmă să reușească atât de multe lucruri?

Indiferent ce demersuri vei face, întotdeauna ar trebui să înveți de la cei mai buni din lume. De ce? Pentru că indiferent dacă deprinzi lucruri noi de la un jucător din liga a treia sau de la un campion mondial, cantitatea de timp folosită și efortul pe care îl depui ar fi exact aceleași, însă rezultatele vor fi complet diferite.

Dacă îți dorești să devii cel mai bun jucător de fotbal din lume, de exemplu, nu vei reuși învățând singur sau de la un sportiv din orașul în care locuiești – indiferent cât de talentat și de experimentat ar fi acesta. Dar dacă ai primi sfaturi de la foști și actuali mari fotbaliști, cum ar fi Lionel Messi, Cristiano Ronaldo, Pelé și Mia Hamm, imediat ai obține informații care ți-ar oferi cele mai bune

Scanned with OKEN Scanner

perspective posibile ca să poți atinge – atât la nivel mental, cât și fizic – măreția în acest sport.

De asemenea, dacă vrei să ai succes în afaceri, trebuie să înveți de la cei mai buni antreprenori din lume. Totuși, cum poți afla cine sunt aceștia?

Există un standard obiectiv al succesului în afaceri: valoarea netă. Este un scor universal pentru performanța în business. Succesul poate avea sensuri diferite pentru fiecare om în parte, dar în afaceri este relativ ușor să determini care sunt cei mai prolifici antreprenori din lume: este vorba despre oamenii care de-a lungul carierei lor au generat cea mai mare valoare în dolari, cea mai mare valoare netă.

Prin definiție, cei mai buni antreprenori din lume sunt și cele mai bogate persoane la nivel mondial. Concret, asta înseamnă Miliardari – cu M mare.

Pentru antreprenorul cu adevărat ambițios, nu are niciun sens să se consulte cu milionari sau cu multimilionari „mediocri". În mediul de afaceri din prezent, astfel de oameni sunt departe de a fi luați în considerare ca fiind cei mai performanți. În Statele Unite ale Americii, 1 din 20 de antreprenori este milionar. Așadar, nu învăța de la milionari! Nu, tu trebuie să înveți de la cei mai străluciți businessmeni – de la miliardari.

Următoarele personalități din lumea afacerilor și-au împărtășit în această carte înțelepciunea și cunoștințele lor:

- Manny Stul, „Antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016
- Mohed Altrad, „Antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015
- Cho Tak Wong (Cao Dewang), „Antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009
- Tony Tan Caktiong, „Antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004
- N.R. Narayana Murthy, „Antreprenorul anului la nivel mondial" în 2003

Pe măsură ce parcurgi paginile cărții de față, poate că te vei întreba cum am reușit să am acces la toate aceste ilustre personalități și să le conving să participe la proiectul meu global. Ei bine, povestea aceasta ar putea umple paginile unui alt volum (pe care este posibil să-l și scriu într-o bună zi). Nu mai are rost să spun că proiectul de față m-a purtat de mai multe ori în jurul lumii și m-a lăsat să privesc dincolo de niște ziduri, în niște locuri care, în mod normal, sunt inaccesibile celor din exterior.

Nu în ultimul rând, prezentul volum mi-a oferit prilejul de a mă întâlni cu cele mai deosebite personalități ale lumii afacerilor din zilele noastre – cu scopul de

Scanned with OKEN Scanner

a-ţi împărtăși ţie, dragul meu cititor, profunda lor înțelepciune. Totuși, cartea de faţă nu este o lucrare despre ei – diamantele sclipitoare din domeniul businessului, nonconformiștii, cei care sunt unul la cinci milioane, „lebedele negre" – în adevăratul sens al cuvântului. Aici este vorba despre secretele succesului lor fenomenal, divulgate chiar de ei, cu propriile cuvinte. Este vorba despre **Secretele miliardarilor.**

Volumul pe care îl ai în față îți oferă o foaie de parcurs, astfel încât să poți porni în călătoria ta spre a obține rezultate similare în viață și în afaceri.

Așadar, să începem!

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 1

Este în interiorul tău

Convingerile sunt dușmani mai mari
ai adevărului decât minciunile.

– Friedrich Nietzsche

Scanned with OKEN Scanner

Este uimitor când te gândești cât de dominată de stereotipii este opinia publică. Omul obișnuit cunoaște puține lucruri despre realitatea lui – o lume care nu reprezintă decât 0,00002% din societate.

Acest deficit de cunoaștere este distorsionat de mass-media, care se concentrează asupra unor imagini ostentative și a unor incidente dramatice, cu scopul de a crea și de a trezi sentimente de invidie. Tabloul prezentat de presă și acceptat ca atare de publicul larg este în mod excesiv denaturat, fiind foarte departe de adevăr – cel puțin în privința miliardarilor care au reușit pe cont propriu.

Voi începe prin a respinge câteva dintre cele mai comune concepții eronate. Acelea pe care le voi prezenta în continuare îți vor oferi o idee despre genul de oameni de care vorbim și te vor introduce în lumea lor.

Concepție greșită despre miliardari: Miliardarii se nasc în țările bogate și dezvoltate.

Dacă părerea ta este că trebuie să te naști într-o țară bogată și dezvoltată ca să devii miliardar, te înșeli amarnic. Un bun exemplu în acest sens este povestea lui Narayana Murthy.

N.R. Narayana Murthy s-a născut în anul 1946 în India, una dintre cele mai sărace țări din lume. Familia lui Murthy nu avea nici măcar mobilă în casă; cu toții stăteau și dormeau pe podea. Tatăl lui l-a sfătuit să-și aleagă cu grijă hobbyurile și să le selecteze pe cele care nu-i vor secătui bugetul său și așa modest. Astfel, cititul, ascultatul muzicii și discuțiile cu prietenii au devenit activitățile lui preferate. Pentru că nu-și permitea nici măcar să-și cumpere un ziar, mergea la biblioteca publică și citea exemplarul de acolo.

La începutul anilor '80, India nu era numai una dintre cele mai sărace țări din lume, ci și unul dintre statele cu cea mai ostilă atitudine față de libera inițiativă. Era condusă de un guvern socialist, care adoptase o serie de restricții și de reglementări absurde, ce făceau aproape imposibilă administrarea unei afaceri. Acest fapt a dus la o corupție extremă; funcționarii guvernamentali aveau puterea de a decide care societăți vor avea succes și care vor eșua. Ca urmare, economia Indiei a fost sufocată.

În 1981, când Narayana Murthy, împreună cu mai mulți parteneri, a fondat compania de software Infosys, problemele cu care s-a confruntat păreau insurmontabile. Frecventele crize de energie electrică din țară s-au dovedit a fi, în cele

Scanned with OKEN Scanner

din urmă, unul dintre cele mai mici obstacole pe care aveau să le întâmpine Murthy și partenerii săi.

Gândește-te la următorul lucru: Crezi că este posibil să conduci o companie de software fără să ai un computer?

Ei bine, Infosys nu avea unul. De ce oare?

Pentru că trebuiau să obțină o permisiune din partea guvernului ca să poată să importe un calculator în India.

Narayana Murthy mi-a spus că i-au trebuit trei ani de așteptare și 50 de călătorii până la Delhi pentru a obține aprobarea respectivă. Acest interval de timp abia dacă sugerează ce a presupus întregul său demers. Compania Infosys avea sediul în Bangalore, iar Delhi se afla la aproximativ 2.415 kilometri distanță. (Ca să privim acest lucru în perspectivă, este cu circa 321 de kilometri mai mult decât distanța de la New York la Miami, în Florida). Narayana Murthy nu-și permitea să călătorească cu avionul, așa că era nevoit să meargă cu trenul timp de două zile în fiecare direcție unde voia să ajungă. După cum am menționat deja, pentru toate problemele birocratice i-au trebuit 50 de vizite la Delhi; dacă faci niște calcule, este vorba despre echivalentul a 200 de zile de călătorie care au avut loc pe parcursul a trei ani!

Acum probabil că te întrebi: cum a fost posibil ca Narayana Murthy și asociații lui să conducă o companie de software în cei trei ani în care nu au avut un computer? Cum au făcut ei programare?

Echipa din India a găsit un client în America care a fost de acord să îi permită să folosească computerul lui. Șase dintre cofondatorii Infosys au călătorit în Statele Unite ca să înceapă să lucreze, pe când Murthy a rămas în India pentru a se ocupa de formalități și pentru a obține aprobarea de importare a propriului lor computer.

Comunicarea a reprezentat și ea o mare problemă. Narayana Murthy mi-a mărturisit că, în medie, o companie indiană are nevoie de cinci până la șapte ani pentru a obține dreptul de a-și deschide o linie telefonică. În afara faptului că India nu era în pas cu dezvoltarea tehnologică, motivul așteptării îndelungate era faptul că oficialii guvernamentali pensionați aveau prioritate în a le fi alocată o linie telefonică.

Întrebarea evidentă este: cum a comunicat Narayana Murthy cu partenerii și clienții săi din Statele Unite fără să dispună de un telefon (iar acest lucru se întâmpla în perioada de dinaintea apariției e-mailului)?

Narayana Murthy mergea în mod regulat la oficiul poștal și îi suna de la o cabină telefonică publică.

Scanned with OKEN Scanner

L-am întrebat pe acesta cum procedau ceilalţi dacă voiau să îl contacteze. Mi-a zâmbit și mi-a răspuns: „Ei bine, nu puteau, pur și simplu nu puteau."

După un an de eforturi, în cele din urmă le-a fost instalată o linie telefonică. Dar faptul că acum beneficiau de ea nu însemna neapărat că puteau și obține o legătură telefonică – mai ales cu Statele Unite. În cea mai mare parte a timpului nu era semnal; iar când aveau semnal, de obicei linia era ocupată.

După cum am menționat anterior, au trecut trei ani până au ajuns să obţină permisiunea de a importa un computer. Cu toate acestea, faptul că deținеau o licență guvernamentală nu însemna că își și puteau permite un calculator. Ceea ce făcea ca situația să fie și mai complicată era faptul că software-ul pe care îl creau necesita un minicomputer[2] ce costa sute de mii de dolari – sumă de care fondatorii companiei nu dispuneau în acel moment. Infosys a fost înființată având la dispoziţie un capital de 250 de dolari, bani economisiți personal de cei șapte parteneri. Narayana Murthy a avut de înfruntat o altă problemă și a reușit să facă un alt miracol, despre care voi discuta mai târziu în carte.

După ce computerul a fost importat și instalat, cei șase cofondatori ai companiei s-au întors în India pentru a lucra pe el. Dar nici acest moment nu a reprezentat încă sfârșitul obstacolelor birocratice pe care trebuiau să le depășească. Acum cu toţii erau nevoiți să se gândească la o modalitate de a trimite codul creat clientului din Statele Unite. Episodul despre care vorbesc a avut loc înainte de apariția internetului; așadar nu era posibil să i-l trimită imediat prin e-mail. Pe atunci, singura modalitate de a face acest lucru era să salveze programul pe o bandă magnetică, pe care urmau să o expedieze prin intermediul serviciului poștal tradițional. De cealaltă parte, clientul îl încărca de pe banda magnetică pe computerul său. Din păcate, această soluție nu funcționa între India și Statele Unite.

De ce nu? Pentru că orice pachet expediat din India către Statele Unite trebuia să treacă prin vama indiană. Vameșilor le trebuiau aproximativ două săptămâni ca să efectueze procedura vamală. Asta însemna că era nevoie de trei săptămâni astfel încât codul lor să fie expediat de la Infosys, din India, la clientul din Statele Unite. Cu fiecare modificare adusă programului de către Infosys, trebuiau să mai aștepte alte trei săptămâni înainte de a putea primi un feedback de la client. Consecința acestui proces anevoios a fost faptul că durata unui proiect se prelungea într-atât de mult, încât părea că durează o veșnicie. Demersul în sine era unul inacceptabil, asemănându-se cu un harachiri antreprenorial. De aceea era necesar

[2] Un calculator de uz general, de dimensiuni reduse, care a fost creat în anii '60. Acesta se vindea la un preț mai mic decât un computer obișnuit, dar era mai puternic. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

să scurteze în mod considerabil timpul de expediere pentru a-și accelera ciclurile de producție.

Cum au rezolvat o astfel de problemă? Echipa a venit cu ideea de a tipări codul pe hârtie și de a-l trimite prin fax în SUA unde, de cealaltă parte, un angajat al Infosys avea să-l introducă manual pe computerul clientului. Bineînțeles că procesul necesita o muncă manuală suplimentară și nu era deloc lipsit de erori. Dar viteza de expediere a software-ului lor a crescut în mod considerabil.

Însă provocările nu s-au oprit aici: imaginează-ți numai mediul în care lucrau și obstacolele pe care au trebuit să le depășească.

Atunci când am realizat interviul cu Narayana Murthy, am simțit pe propria piele condițiile în care erau nevoiți să lucreze el și asociații lui. La acea vreme, în Delhi erau 45 de grade Celsius. O asemenea temperatură nu este tocmai propice îndeplinirii cu ușurință a unor sarcini fizice sau intelectuale. Dar locuitorii Indiei trebuie să-și desfășoare în mod frecvent activitatea în astfel de circumstanțe.

Astăzi, Infosys este considerată una dintre cele mai bogate și mai dezvoltate companii indiene, oferindu-le angajaților cele mai bune condiții de lucru posibile. Și bineînțeles că în casa de oaspeți a Infosys din Delhi, unde am și realizat interviul cu Narayana Murthy, era instalat aer condiționat.

Chiar și așa, în timpul întâlnirii noastre a avut loc o pană de curent; de asemenea, sistemul de aer condiționat s-a defectat. Toate încercările noastre de a-l reporni au eșuat, temperatura devenind rapid una extrem de inconfortabilă. Însă Narayana Murthy a chemat imediat echipa de mentenanță. În cele din urmă, după zece minute de încercări, sistemul a repornit. Cinci minute mai târziu, a avut loc o altă pană de curent, iar aerul condiționat s-a oprit din nou. Ne-am hotărât să nu ne mai preocupăm de această problemă pentru că nu voiam să mai pierdem timpul.

Așa am reușit să-mi fac o mică idee despre cum este viața profesională în India zilelor noastre. Aceia dintre cititori care nu au avut niciodată o astfel de ocazie își pot imagina cum ar fi fost să lucreze în acel mediu în urmă cu 30 de ani – când India și Infosys erau mult mai puțin dezvoltate?

Astăzi, Narayana Murthy este miliardar. Infosys este cea mai mare companie de software din lume, având angajați 200.000 de programatori – mai mult decât cei din companiile Microsoft, Apple și Google la un loc. În anul 2003, Narayana Murthy a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial" – sau „cel mai bun antreprenor din lume", dacă îți place mai mult această formulare.

Scanned with OKEN Scanner

Prin urmare, ideea că numai persoanele născute în țările bogate și dezvoltate pot deveni miliardari este doar un mit. De fapt, nu numai că Narayana Murthy însuși a devenit miliardar, dar a și făcut ca șase dintre cofondatorii companiei să devină la rândul lor miliardari, iar cel puțin 4.000 dintre angajați lor să devină milionari.

Lucrul de care cei mai mulți oameni nu-și dau seama este că, în țările în curs de dezvoltare, averea se acumulează mult mai repede decât în țările industrializate. În 2016, numărul miliardarilor din Asia l-a depășit pe cel din întreaga Americă de Nord.

În timpul cercetărilor mele, am descoperit fenomenul „miliardarilor imigranți". Da, se pare că un procentaj surprinzător de mare de miliardari au reușit pe cont propriu în afara granițelor țării lor de origine. Deși au venit fără să aducă cu ei nimic, provenind din țări sărace sau devastate de război, totuși ei au găsit diverse modalități de a face averi uriașe. Voi discuta în detaliu despre acest aspect mai târziu în carte.

Concepție greșită despre miliardari: Miliardarii provin din familii înstărite, care îi susțin.

Dacă părerea ta este că trebuie să te naști într-o familie bogată și generoasă pentru a avea șansa de a deveni miliardar, probabil că nu cunoști povestea lui Mohed Altrad.

Mohed Altrad s-a născut printre nomazi, în Deșertul Sirian. Tribul de beduini din care făcea parte trăia în corturi. Aceștia își ridicau tabăra acolo unde găseau apă pentru animale și rămâneau în același loc atât timp cât exista îndeajunsă vegetație cu care să se hrănească turmele lor. Apoi își strângeau corturile și plecau mai departe, în căutarea unor pășuni mai bune.

Când Mohed s-a născut, tatăl lui l-a renegat. I-a alungat pe Mohed și pe mama sa din căminul lor și l-a omorât pe fratele lui. Astfel, băiatul a fost nevoit să trăiască alături de mama sa la marginea tribului, viața lui fiind atât de mult lipsită de importanță încât nimeni nu a notat ziua sau anul nașterii acestuia. Nici până în ziua de azi nu știe când a venit pe lume. Mi-a mărturisit că a inventat datele pe care le folosește acum deoarece copiii lui și-au dorit să-i serbeze ziua de naștere.

Însă acesta nu este nici pe departe sfârșitul poveștii dickensiene a lui Mohed Altrad. Pe când avea patru ani, mama lui a murit. Bunica a fost cea care și-a

Scanned with OKEN Scanner

asumat responsabilitatea creșterii lui, având convingerea că destinul acestuia era să devină cioban. Ea nu a vrut să-l trimită la școală, considerând că un astfel de loc era bun numai pentru un „pierde-vară". În fiecare zi, Mohed fugea de acasă și mergea desculț prin deșert, kilometri întregi, până în satul din apropiere, unde se ducea la școală.

Învățătorul i-a dat un caiet și un creion, pentru că băiatul nu avea niciunul dintre aceste obiecte. Se dusese la școală cu mâinile goale și desculț. Singurul lucru pe care îl purta era o *djellaba* (un tip de cămașă largă și lungă) ruptă, care îi rămăsese mică de ani buni.

Mohed Altrad a încercat în mai multe rânduri să-i ceară ajutor tatălui său ca să facă rost de strictul necesar, dar a fost în mod constant respins și umilit de acesta – uneori chiar bătut.

Totuși, când Mohed era în clasa a treia, s-a întâmplat un miracol: a primit un cadou de la tatăl lui – o bicicletă veche. A fost primul și singurul dar pe care i l-a oferit vreodată părintele său.

Odată cu primirea acelei biciclete, a ieșit la iveală pentru întâia dată geniul antreprenorial al lui Mohed Altrad. El le-a închiriat-o contra cost colegilor săi de școală, câștigând astfel ceva bani. Nu a strâns o sumă mare, dar ea i-a permis băiatului să-și cumpere câteva rechizite pentru școală.

Dându-și seama că educația era singura lui șansă de a scăpa de soarta pe care o avusese până atunci, Mohed a învățat din greu. Curând a devenit unul dintre cei mai buni elevi din regiunea sa și astfel a ajuns să primească o bursă de studiu în străinătate.

Mulți ani mai târziu, după ce și-a încheiat studiile, Mohed Altrad a preluat o companie de schele falimentară din Franța și a transformat-o într-un lider mondial în domeniu. În următorii 30 de ani, a mai adăugat afacerii sale, Altrad Group, peste 200 de noi companii. Astăzi, Mohed Altrad este miliardar. În 2015, a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial" – sau „cel mai bun antreprenor din lume", dacă îți place mai mult această formulare.

Așadar, dacă ești de părere că pentru a deveni miliardar cineva trebuie să se nască într-o familie înstărită și care să-l susțină, te bazezi pe o concepție eronată. Mohed Altrad s-a născut într-un trib de beduini, la marginea societății, într-o țară săracă. A fost renegat de familia sa, care își dorea ca el să devină cioban. Însă acest lucru nu l-a oprit pe băiat din drumul său către obținerea unui succes desăvârșit, dovedind că totul este posibil.

Din cunoștințele mele despre miliardarii care au reușit pe cont propriu, se observă că un procent considerabil dintre aceștia nu au avut o copilărie liniștită și lipsită de griji. Încă de timpuriu, au fost forțați de diferite circumstanțe să-și

Scanned with OKEN Scanner

asume responsabilitatea pentru viața lor. Voi aborda mai detaliat acest aspect în capitolele următoare.

Din punct de vedere statistic, peste 70% dintre miliardarii lumii s-au ridicat prin forţe proprii, ceea ce înseamnă că aceștia nu provin din familii bogate. În mai puțin de o viață de om, ei au ajuns la suma uluitoare de cel puțin un miliard de dolari prin mijloace proprii, lucru care este în sine uimitor.

În schimb, acest lucru înseamnă că mai puțin de 30% dintre miliardari și-au moștenit averea. În cadrul grupului, există și o proporție semnificativă de persoane care nu s-au născut bogate, ci au ajuns să aibă o avere ca urmare a unei căsătorii.

Pe scurt, stereotipul omului bogat, născut într-o familie privilegiată și care trăiește toată viața în lux, poate fi aplicat doar unui sfert din totalul miliardarilor din întreaga lume.

Concepție greșită despre miliardari: Au studiat la cele mai bune universități.

Nu greșești dacă afirmi că, în ciuda tuturor obstacolelor pe care le-au întâmpinat, Narayana Murthy și Mohed Altrad au reușit să primească o educație formală bună, esențială pentru obţinerea succesului lor. Dar cum rămâne cu cei care nu au beneficiat la începutul vieții de o astfel de educație? Oare toți miliardarii au absolvit cele mai prestigioase universități?

Cao Dewang (sau Cho Tak Wong, conform pronunției oficiale din mandarină) a crescut într-o Chină devastată de război, în timpul Revoluției Culturale, într-un sat sărac din provincia Fujian. Înainte de nașterea lui, tatăl acestuia și-a părăsit familia și a plecat în Shanghai, fără să aleagă un nume pentru copilul pe care îl aștepta. Acest aspect este deosebit de important în tradiția chineză, unde se presupune că tatăl este cel care trebuie să-i dea un nume copilului.

Drept urmare, băiatul nu a primit un nume adevărat; în schimb, până la vârsta de nouă ani a avut o poreclă. Mama lor i-a crescut în sărăcie pe el și pe cei cinci frați ai săi.

Deși legea prevedea ca toți copiii să beneficieze de educație, vreme de mai mulți ani familia nu și-a putut permite acest lucru. În cele din urmă, băiatul a reușit să meargă la școală abia la vârsta de nouă ani, însă tot nu avea un nume – un

Scanned with OKEN Scanner

amănunt semnificativ pentru prezența la orele de curs. Unchiul lui s-a gândit îndelung la această problemă și, în cele din urmă, l-a numit Dewang.

În ciuda entuziasmului inițial al băiatului, școala s-a dovedit a fi pentru el o adevărată provocare. Acolo se simțea neliniștit și inconfortabil, „de parcă ar fi avut cuie bătute în scaun". Firea lui sfidătoare și batjocura la adresa profesorilor nu i-au atras simpatia cadrelor didactice. Necazurile băiatului nu erau provocate de notele pe care le obținea, ci mai degrabă de comportamentul său. A fost etichetat de mic ca fiind un „copil rău". De fiecare dată când un profesor se întorcea cu spatele la clasă ca să scrie ceva pe tablă, el se ridica în picioare și îl imita pe acesta pentru a-și face colegii să râdă.

Când Cao Dewang avea doisprezece ani, tatăl lui s-a întors în sfârșit acasă. În fiecare seară, el își trimitea fiul la magazin pentru a-i cumpăra ceva de băut. În drumul înapoi spre casă, Dewang a început să ia înghițituri din ce în ce mai mari din sticlele cumpărate pentru tatăl lui. Nu după mult timp, băiatul a dezvoltat un obicei din a bea.

Dimineața, Cao Dewang trebuia să se trezească devreme ca să adune vreascuri pentru cuptor. Asta îl făcea să se simtă obosit după-amiezile, iar odată chiar a adormit în clasă. Din această cauză directorul școlii l-a umilit pe băiat în fața tuturor, iar Dewang a refuzat să-l lase să scape nepedepsit. „L-am surprins în toaletă, m-am urcat pe peretele despărțitor și m-am urinat vesel în capul lui", mi-a povestit el.

Nu are rost să mai spun că niciodată nu a repetat această faptă. Astfel, Dewang a fost nevoit să părăsească școala după ce a terminat doar cinci clase. Dar familia lui s-a simțit ușurată, deoarece nu-și mai putea permite să-i plătească studiile.

Este important de reținut că în China abandonarea școlii după numai cinci ani de studiu înseamnă, în esență, că ești analfabet. Sistemul chinezesc de scriere este format din 90.000 de caractere, dintre care 5.000 sunt folosite în mod regulat. Chinezii își petrec întreaga viață învățând să scrie.

Cu un acces limitat la educație până la vârsta de paisprezece ani, Cao Dewang a devenit o scursură a societății. I-a fost încredințată sarcina de a avea grijă de o singură vacă comunală. Salariul primit abia îi ajungea să trăiască de pe o zi pe alta. Însă nimeni nu era dispus să-i încredințeze o responsabilitate prea mare unui tânăr analfabet, ticălos și alcoolic. Momentul de cotitură din viața lui Dewang a fost cel în care a ajuns la fundul sacului.

Atunci a refuzat să mai renunțe la sine și s-a decis să facă tot posibilul ca să scape de sărăcie. S-a hotărât să se autoeduce. A început prin a citi manualele școlare ale fratelui său mai mare, luându-le cu el în timp ce avea grijă de vacă. Din păcate, în ele erau mii de caractere pe care nu le putea înțelege. A încercat să-i

Scanned with OKEN Scanner

ceară ajutorul fratelui său, însă, cum erau prea multe probleme, acesta a început să-și piardă răbdarea.

Soluția: un dicționar. Însă unul bun, precum *Dicționarul Xinhua*, costa pe atunci 0,8 yuani – o sumă uriașă pentru un simplu văcar. Acum a început el să manifeste primele semne de geniu și să arate o voință de neclintit. În fiecare dimineață, înainte să meargă să aibă grijă de vacă, se trezea devreme ca să taie iarba de pe malul râului, pe care apoi o vindea ca fân crescătorilor de cai din sat, scutindu-i astfel pe aceștia de bătăi de cap suplimentare. Ei îi plăteau câțiva bănuți, iar el îi economisea cu mare grijă. După un an întreg de economii, a reușit în sfârșit să-și cumpere *Dicționarul Xinhua* și să înțeleagă acum toate cuvintele din manuale. Pentru asta, a căutat fiecare caracter din dicționar până când a reușit să le înțeleagă pe toate.

Cao Dewang a rămas în continuare nemulțumit de ansamblul cunoștințelor sale. Ca să înțeleagă cu adevărat conceptele din cărțile pe care voia să le citească avea nevoie și de o enciclopedie. Este de la sine înțeles că o astfel de lucrare costa chiar mai mult decât un dicționar: trei yuani. I-au trebuit încă trei ani de economii pentru a-și permite să o cumpere.

În timp, a lucrat pas cu pas pentru a se perfecționa, până când eforturile sale au început să dea roade. De-a lungul anilor, a avut numeroase locuri de muncă, fiind inclusiv zarzavagiu, comerciant de tutun, cultivator de ciuperci, muncitor în construcții, mecanic de motoare, bucătar, vânzător, achizitor și director de fabrică. În cele din urmă, în calitate de antreprenor, a pus bazele companiei Fuyao Glass – cel mai mare producător de parbrize din lume.

În 2009, la aproape 50 de ani de la momentul în care a ajuns la sapă de lemn, Cao Dewang a fost ales „antreprenorul anului la nivel mondial" – sau „cel mai bun antreprenor din lume", dacă îți place mai mult această formulare. Acum este miliardar.

Cao Dewang nu a absolvit nicio școală. Nu a studiat la nicio universitate. S-a născut într-o țară nedezvoltată, iar familia sa, fiind săracă, nu și-a putut permite nici măcar să-i asigure o educație elementară. În ciuda tuturor acestor lucruri, el se numără acum printre cei mai bogați oameni din China.

Așadar, dacă ai impresia că pentru a deveni unul dintre cei mai bogați oameni din lume trebuie să te naști într-o țară bogată și dezvoltată, să provii dintr-o familie înstărită, care să te susțină, și să absolvi o universitate de top, atunci ai niște concepții greșite și îți subestimezi abilitățile. În acest fel, doar te limitezi singur, dar și obiectivele pe care le-ai putea realiza. Cei mai mulți dintre miliardarii care au reușit pe cont propriu nu îndeplinesc una sau mai multe dintre aceste condiții.

Scanned with OKEN Scanner

Unii, precum Cao Dewang, nu îndeplinesc niciuna dintre ele. Acestea sunt doar niște mituri pe care realitatea nu le susține.

Primul lucru pe care l-am învățat de la miliardari este că succesul lor nu e determinat de factori externi.

Atunci, ce anume le permite unora să depășească începuturi aparent fără speranță și să ajungă pe culmile unui succes incredibil, pe când alții duc o viață obișnuită, fără realizări remarcabile, deși au trăit în cele mai bune condiții?

Se pare că ceea ce determină reușita extraordinară este combinația potrivită de principii interne, ce le sunt comune miliardarilor care au ajuns să se realizeze prin forţe proprii. Eu le încadrez în ceea ce consider a fi **Secretele miliardarilor**. Primul factor este conștientizarea faptului că poți depăși orice condiții nefavorabile și că, în ciuda sau poate chiar datorită lor, poți avea un succes răsunător în afaceri. Mecanismul tău interior este cel care te face să excelezi în domeniul businessului, și nu condițiile externe.

În paginile următoare vei descoperi celelalte nouăsprezece principii.

- Numai oamenii delăsători cred că poți reuși doar atunci când au la dispoziţie condițiile perfecte, dar, indiferent de acestea, mereu există ceva care îi oprește.
- Pentru că își iau viața în propriile mâini, milionarii sunt niște oameni puternici, însă ei continuă să creadă că succesul lor depinde de condițiile favorabile.
- Miliardarii știu că tot ce le trebuie se află în interiorul lor și de aceea reușesc în afaceri, indiferent de factorii externi.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 2

Dacă vrei să zbori, părăsește cuibul

Problema nu este
că avem o viață scurtă, ci că irosim prea mult din ea.

– Seneca

Scanned with OKEN Scanner

În capitolul precedent, ai văzut că diferența dintre un antreprenor de nivel mediu și un miliardar care are un succes răsunător nu este determinată de factori externi. Atunci ce anume contribuie la această deosebire?

În orice industrie, toți jucătorii pornesc, în general, de la același model de afacere. Așadar, deși apelează la metode și trucuri asemănătoare, cum se face că cei mai mulți înregistrează eșecuri, pe când unii obțin rezultate peste medie?

Întrebat ce părere are despre această situație, Mohed Altrad, refugiatul beduin devenit „antreprenorul anului la nivel mondial", mi-a prezentat următoarea analogie:

Diferența apare în dimensiunea interioară a unei persoane. Este ca și cum eu te-aș întreba care e deosebirea dintre un Porsche, un model de primă clasă, și un Ford. La volanul unui Ford conduci cu o anumită viteză, după care poți accelera. Dar, de exemplu, dacă vrei să mergi cu 200 km/h, mașina nu va mai fi stabilă. Nu va mai funcționa corespunzător. Pe când un Porsche nu are această limitare. De ce nu? Fiindcă oamenii au proiectat-o astfel încât să nu aibă limite.

În cazul unei mașini, limitarea este impusă prin construcție; în cazul tău, ca antreprenor, aceasta este determinată de configurația ta lăuntrică: mentalitate, sistem de credințe, atitudini, viziunea asupra lumii, motivații, abilități, obiceiuri, cunoștințe și personalitate.

Dar în cazul tău? Care este limita pe care o poți atinge în afaceri fără niciun risc? Ți-ai dori să o forțezi în mod considerabil, astfel încât să realizezi lucruri cu adevărat măreț în lumea businessului, la care nici măcar nu ai îndrăznit să visezi?

Cartea de față este un îndrumar în acest sens.

Conștientizează faptul că afacerea pe care o clădești este o reflecție a personalității tale. Ea poartă cu sine toate caracteristicile care îți sunt proprii, inclusiv limitările.

„Pe măsură ce te tu schimbi, vei observa că se modifică și stilul tău de [a face] afaceri, strategia companiei, totul... Dacă vrei să construiești o companie de zece miliarde de dolari, trebuie să rezolvi o problemă de 100 de miliarde de dolari. Asta înseamnă că trebuie să ajuți un miliard de oameni." – a afirmat Naveen Jain, un miliardar american din domeniul software-lui și un antreprenor în domeniul spațial.

Pentru a obține un succes extraordinar în lumea afacerilor, trebuie să ai un setup mental specific oamenilor care sunt foarte pricepuți în afaceri, celor mai buni antreprenori din lume. Cu alte cuvinte, trebuie să gândești ca un miliardar.

Această carte îți va arăta cum gândesc și acționează miliardarii *self-made*, lucru pe care la rândul lor ei te vor învăța să-l faci, folosindu-se de propriile cuvinte.

Scanned with OKEN Scanner

Vrei să fii precum un Porsche sau precum un Ford?

Volumul de față se adresează tuturor acelora care își doresc să devină în afaceri ca un Porsche, care s-au săturat să fie mediocri și care vor să obțină mai mult de la viață.

Stai pe propriile picioare

Pentru a realiza ceva în viață, mai întâi trebuie să devii o ființă umană independentă.

Toți miliardarii pe care i-am intervievat au fost nevoiți să se descurce de foarte devreme pe cont propriu.

Unii dintre ei, cum ar fi Tim Draper, celebrul investitor din Silicon Valley, sau Hüsnü Özyeğin, cel mai bogat turc care a reușit prin forțe proprii, au plecat de acasă pentru a merge la școală la vârstele de paisprezece, respectiv zece ani. Dar mulți dintre miliardarii *self-made* s-au născut săraci, ceea ce i-a obligat să se maturizeze mai devreme.

S-ar putea să-ți schimbi părerea față de munca de copil dacă citești relatarea lui Ron Sim, miliardarul singaporez care a construit imperiul OSIM[3]:

Eu mereu spun că am fost norocos pentru că m-am născut sărac, deoarece asta îți alimentează foamea. Îți alimentează disperarea și dorința de a face lucrurile bine și corect.

Trăiam cu toții laolaltă: șapte copii, părinții noștri, bunicii din partea mamei, un unchi și o mătușă. Așadar, treisprezece persoane într-un apartament cu o singură cameră. Și cu toții dormeam pe podea.

La nouă ani am început să lucrez.

Deoarece acasă nu prea aveam de mâncare, după-amiezile m-am angajat la o prăvălie de tăieței. Proprietarul acesteia mi-a spus: „Uite, ia aceste două cutii din bambus și du-te să bați din ușă în ușă ca să obții niște comenzi."

În funcție de mărimea bolului vândut, Ron Sim primea un comision situat între trei și opt cenți.

Așa că, la cei nouă ani ai mei, în fiecare după-amiază după cursuri și până la ora 18:00, puteam să câștig până la 80 de cenți pe zi. O grămadă de bani. În zilele noastre, înseamnă... de la cinci până la zece dolari. Pe atunci primeam ca bani de buzunar doar cinci cenți.

[3] Companie cu sediul în Singapore care activează în domeniul tehnologiei wellness. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Începând cu clasa a patra din ciclul primar, am lucrat mereu. Am trăit din banii câștigați de mine.

Cu cât începi să lucrezi mai devreme, cu atât este mai bine. Înveți valoarea muncii grele și a banilor, dezvoltând idei despre cum ajungi să fii bogat.

În copilărie, Serghei Galitski, cel mai respectat miliardar rus la nivel internațional, își petrecea cea mai mare parte a weekendurilor muncind în grădina părinților săi; era obligat de tatăl lui să facă acest lucru. „Bineînțeles, copil fiind, nu-mi plăcea deloc [să lucrez în grădină], dar sunt convins că astfel tata m-a învățat ce înseamnă conștiinciozitatea. Categoric există anumite trăsături pe care le dobândești, iar a fi conștiincios este ceva ce am învățat să devin."

Toți miliardarii *self-made* pe care i-am intervievat au început să muncească dinainte de a împlini vârsta de optsprezece ani.

Unii dintre ei lucrau în timpul vacanțelor, așa cum este cazul lui Chip Wilson, un miliardar canadian, fondatorul Lululemon[4], care economisea bani pentru a putea merge să studieze la facultate. La paisprezece ani demola hambare la diverse ferme în schimbul a cinci dolari pe zi, apoi tăia copaci pentru Departamentul de parcuri sau parca și spăla mașini.

De asemenea, Jack Cowin, miliardarul australian și fondatorul Hungry Jack's[5], a lucrat în timpul vacanțelor școlare încă de la vârsta de doisprezece ani, astfel că vara tundea peluze, în timp ce iarna ajuta la deszăpezire. De asemenea, a început să distribuie ziare. „Presa trebuie livrată zilnic, iar plata [în schimbul acestui serviciu] se colecta de la clienți săptămânal. Așadar, îți revenea o responsabilitate și știai ce profit vei obține. În această etapă a jocului aveam aproximativ doisprezece ani. Îmi amintesc că, pe traseul de distribuire a ziarelor, exista o zonă cu oameni foarte înstăriți. Țin minte că am observat că întotdeauna medicii și avocații aveau cele mai frumoase mașini, cele mai frumoase case și alte lucruri de genul acesta. Așadar, cred că în astfel de momente începi să-ți dai seama că a fi bogat are de-a face cu educația și cu abilitatea de a economisi bani, de a-ți deschide propria afacere și cu alte asemenea obiceiuri." Cu banii pe care i-a strâns, Jack Cowin a reușit să-și cumpere, la vârsta de doar șaisprezece ani, un autoturism. „Probabil că este vorba despre independență: să poți avea destui bani, astfel încât să nu mai trebuiască să le ceri părinților."

Dar mulți dintre miliardarii de astăzi lucrau încă de dinainte de a avea zece ani:

---

[4] Brand canadian multinațional de îmbrăcăminte sportivă. (*n. trad.*)

[5] Franciza australiană a fast-foodului Burger King. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Tim Draper primea de la mama lui tot felul de sarcini de îndeplinit pe lângă locuința lor. „Pur și simplu ieșeam din casă și ea ne plătea cu câte un penny pentru fiecare minut lucrat. Am plivit grădina, am săpat, am vopsit o rulotă, am tăiat un copac, am tuns iarba. Am îndeplinit o mulțime de sarcini numai în jurul casei pentru bănuțul plătit pe fiecare minut muncit." Așa a reușit Tim Draper să facă rost de niște bani și să-și înceapă cariera de investitor. „Tata m-a făcut să-mi investesc banii pe când aveam nouă ani. Așadar, la nouă ani, am putut să cumpăr o acțiune."

Tony Tan Caktiong, fondatorul Jollibee[6], a început să vândă ziare la vârsta de opt ani.

Dar cei care s-au apucat să muncească cel mai de timpuriu au fost Frank Hasenfratz, născut în Ungaria, miliardar canadian și fondatorul Linamar[7], precum și industriașul brazilian Lirio Parisotto, ambii asumându-și responsabilități încă de la vârsta de șase ani.

Frank Hasenfratz își amintea următoarele: „Locuiam la o fermă și, pe la șase ani, trebuia să dau de mâncare la pui, dar să o și fac la timp. Voiam să merg să mă joc? Da, și puteam să fac acest lucru, dar la ora 18:00 trebuia să hrănesc din nou puii. Așa a fost mereu: cu cât creșteam mai mult, cu atât primeam mai multe responsabilități – dar nu doar îndatoriri, ci și privilegii. Mai târziu, eram însărcinat să dau de mâncare la porci. Apoi, ca să pot hrăni caii, trebuia să am zece sau unsprezece ani. Categoric, eram nevoit să muncesc. Așa era pe atunci."

Asumă-ți responsabilitatea pentru tine și pentru cei din jurul tău

Lirio Parisotto s-a născut într-un sat de fermieri din sudul Braziliei, populat de numeroși descendenți ai imigranților italieni. În această mică așezare, locuitorii nu aveau electricitate, radio, apă curentă sau vreun drum asfaltat. „Practic duceam un trai de subzistență. Nu conștientizam ce-mi doream să fac cu viața mea. Dar știam sigur un lucru: nu-mi plăcea să lucrez pe câmp. Era prea greu pentru mine, prea cald și mult prea mulți țânțari îmi făceau viața un calvar. Eram săraci. Aveam bani pentru nevoile de bază, cum ar fi hrana și îmbrăcămintea, însă pentru nimic

[6] Cel mai mare lanț de restaurante de tip fast-food din Filipine, prezent și în țări din Asia, America de Nord și chiar din Europa. (*n. trad.*)

[7] Companie producătoare de soluții în domeniul tehnologiei de vârf, care operează în sectorul industrial, în cel al mobilității și al dispozitivelor medicale. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

altceva în plus. Nu ne permiteam să ne cumpărăm o mașină, un jeep sau orice altceva. Și din cauza condițiilor sanitare apăreau tot felul de boli. Nimeni nu se îngrijea de calitatea apei sau a mâncării. Nu aveam frigider, nici curent electric. Pentru iluminat foloseam o lampă cu kerosen. Îți poți imagina așa ceva?" A început să câștige bani la vârsta de șase ani: „Trebuia să luăm porumbul și să desfacem pănușile de pe știuleți. Acestea se foloseau la înfășuratul tutunului și ca să facem ceea ce noi numeam «țigări de foi». Scoteam pănușa și înfășuram câte 25 de țigări deodată. Lucram noaptea, după cină, câte două ore în fiecare seară. O dată pe lună, la noi acasă venea cineva care cumpăra aceste țigări." Fiind cel mai mare dintre copii, Lirio a trebuit să-și asume responsabilitatea față de îngrijirea frații săi: „Sunt cel mai mare dintre cei unsprezece frați. A trebuit să am grijă de al doilea, de al treilea, de al patrulea și de al cincilea frate, pentru că eu eram cel mai mare și nu era nimeni altcineva care să o ajute pe mama. Ea se ocupa de gătit, croia haine pentru noi toți, se îngrijea de animale, mulgea vacile ca să ne prepare brânză. Dacă frații mei făceau ceva greșit, răspunderea îmi aparținea, așa că îi cam țineam din scurt pentru a mă asigura că nu se va întâmpla nimic rău. *[Râde]*"

De asemenea, Dilip Shanghvi, cel mai bogat om din lume care lucrează în industria farmaceutică, și Kim Beom-Su, mogulul coreean din domeniul tehnologiei, au avut grijă de frații lor încă de la o vârstă fragedă, fiind tratați ca niște adulți.

În copilărie, Kim Beom-Su a stat alături de cei cinci frați ai săi, de bunica și de părinții lor într-o locuință care avea o singură cameră. Fiind cel mai mare dintre copii, era însărcinat să se îngrijească de întreaga familie. Și, conform tradiției coreene, la rândul ei familia îi acorda o grijă deosebită acestuia pentru a-l ajuta să-și dezvolte abilitățile și simțul responsabilității. Nu erau înstăriți și au trebuit să facă sacrificii pentru ca el să poată urma cursurile unei universități. Kim Beom-Su a fost singurul din familie care a mers la facultate, un privilegiu de care era conștient, pentru care era recunoscător și pe care știa că va trebui să-l răsplătească în viitor. „Datorită acestor experiențe am putut, în mod natural, să ofer mai mult după ce am avut succes." Dar afacerea părinților lui a intrat în faliment, iar familia și-a pierdut casa. „Din acel moment, am muncit ca un nebun, luându-mi mai multe slujbe part-time. Am lucrat atât de mult, încât suma pe care o câștigam atunci era de câteva ori mai mare decât cea pe care o obțineam la locul de muncă cu normă întreagă pe care l-am avut după terminarea facultății. Aceea a fost perioada când am dat piept direct cu realitatea, în loc să mă concentrez asupra școlii și a studiilor."

Scanned with OKEN Scanner

Mulți miliardari și-au ajutat financiar familia încă din copilărie, fie dându-le părinților banii pe care îi câștigau, fie lucrând în cadrul afacerilor deținute de membrii acesteia.

Narayana Murthy, fondatorul gigantului din domeniul tehnologiei informației Infosys, miliardar și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2003, a fost unul dintre cei mai buni patru elevi din statul Karnataka, iar în clasa a XI-a a primit o bursă națională. „I-am dat toți banii mamei deoarece acasă eram opt frați și am fost educați să respectăm filozofia că trebuie să împărțim [cu ceilalți] tot ce avem. Prin urmare, era firesc să-i dau banii mamei, care s-a asigurat că toată lumea a beneficiat de ei."

Serghei Galitski avea paisprezece ani când a început să muncească la depozitul de legume unde lucra și mama lui. „Era o muncă fizică grea. Încărcam camioanele cu pepsi-cola. La vremea aia nu prea aveam de ales. Le dădeam părinților noștri banii câștigați, dar dacă ne doream să păstrăm o parte pentru noi, ei nu se supărau; însă cu toții vedeam că viața era grea. Bineînțeles, nu era ca și când noi decideam asupra acestui lucru, dar am simțit că trebuie să le dăm banii [părinților noștri]. Și, din păcate, după aceea, în fiecare an am tot încărcat din greu marfă [în camioane]."

Unii dintre miliardarii pe care i-am intervievat au crescut cu un singur părinte, iar alții au rămas la un moment dat chiar orfani de ambii părinți. Aceștia au fost nevoiți să-și asume întreaga responsabilitate pentru ei înșiși și pentru cei din jurul lor.

Pornește-ți propria afacere cât mai repede cu putință

Nu poți deveni miliardar din postura de simplu angajat. Dacă vrei să fii foarte prosper din punct de vedere financiar, trebuie să-ți deschizi propria afacere.

Jack Cowin, magnatul din domeniul fast-foodului, avea reputația de a câștiga mulți bani în plus ca mic întreprinzător încă de pe vremea când absolvea facultatea. Își căuta un loc de muncă bine plătit. Administratorul căminului unde era cazat l-a sfătuit să meargă să-l caute pe Bill Pollock, un antreprenor experimentat în domeniul asistenței de personal, al asistenței temporare și al soluțiilor în cazul supraaglomerării spațiilor de birouri. Jack Cowin s-a dus la el, iar Bill Pollock i-a dat un sfat care i-a schimbat acestui tânăr viitorul. I-a spus: „Eu îți pot oferi un loc de muncă, dar ar trebui să-ți deschizi propria afacere dacă vrei să ai succes." Jack și Bill au păstrat o relație apropiată. Bill Pollock a devenit mentorul lui Jack Cowin și acționar la viitoarea sa companie.

Scanned with OKEN Scanner

Jack Cowin ne împărtășește următorul sfat despre cum poţi să faci avere: „Nu te angaja. Pune bazele unei afaceri proprii. Ieși din zona de efort personal. Nu există a opta zi [într-o săptămână] și nici a douăzeci și cincea oră a zilei. Nu depinde de cât de mult poți munci. Cheia este să te lansezi într-o afacere pe care o poți valorifica. De acolo pornește crearea bogăției."

L-am întrebat pe Lirio Parisotto, miliardarul brazilian care este și doctor în medicină, cum a fost posibil ca un medic să devină atât de bogat. Răspunsul lui te va surprinde: „Dacă vrei să devii cu adevărat bogat fiind medic, înainte de toate încetează să mai fii medic. În schimb, organizează-ți o afacere în domeniul sanitar și strânge o echipă de lucru formată din profesioniști de top."

Așadar, asumă-ți întreaga responsabilitate pentru viitorul tău financiar. Ia-ți soarta în propriile mâini. Cu cât demarezi mai repede businessul personal, cu atât va fi mai bine. Vei avea de parcurs un drum mai lung, dar vei dispune și de mai mult timp pentru diferite încercări și greșeli.

Ron Sim se consideră un norocos că a reușit să intre devreme în lumea afacerilor.

Peter Hargreaves, fondatorul Hargreaves Lansdown, cea mai mare companie de servicii financiare din Marea Britanie, întrebat fiind ce ar face altfel dacă ar putea să o ia de la capăt, a răspuns astfel: „Ei bine, probabil că aș începe mai devreme."

Acesta este răspunsul pe care l-am primit și de la Naveen Jain, care și-a înființat prima companie la vârsta de 30 de ani. „Îmi doresc să fi început pe la 20 de ani; aș fi avut cu 20 de ani mai multă experiență în afaceri. Poate că prima mea companie nu a avut un mare succes, dar ideea e că înveți mult mai mult experimentând singur decât deprinzând ceva de la altcineva. Așadar, dacă m-aș fi ocupat de asta vreme de 20 de ani, poate că prima mea companie ar fi fost un eșec, a doua ar fi fost tot un eșec, dar cea de-a treia companie ar fi avut succes. În acel moment aș fi avut 30 de ani – și nu aș fi avut această vârstă când am fondat prima firmă."

Mulți miliardari s-au lansat în lumea afacerilor pentru că nu mai suportau să fie doar angajați. Au trebuit să facă economii pentru a-și putea demara propria afacere.

Când Hüsnü Özyeğin s-a întors din Statele Unite în Turcia, s-a întâlnit cu vechiul său coleg de școală, Mehmet Emin Karamehmet, proprietarul băncii Yapi Kredi. Karamehmet l-a numit pe Hüsnü Özyeğin, pe atunci în vârstă de 29 de ani, în consiliul de administrație al băncii, după care, la vârsta de 32 de ani, i-a

Scanned with OKEN Scanner

oferit funcția de președinte. „Am condus Yapi Kredi timp de trei ani și jumătate. Când am preluat-o, înregistra pierderi și, în trei ani și jumătate, a devenit profitabilă." El i-a cerut lui Karamehmet 1% din acțiunile băncii. „Cu acest 1%, am vrut să fiu acționar al băncii. Am vrut să mă simt ca un proprietar." Dar Karamehmet mi-a spus: „Eu am trei bănci. Dacă îți dau ție 1%, același lucru mi-l vor cere și ceilalți. Nu lucrez folosindu-mă de un astfel de sistem. Îți voi da un bonus generos." Și în acea zi, când a refuzat să-i dea cei 1%, Hüsnü Özyeğin a decis să-și înființeze propria bancă. „Interesant este că atunci când domnul Karamehmet nu mi-a acordat acel procent [pe care i l-am cerut] am fost supărat, dar, evident, privind retrospectiv, [simt că] mi-a făcut o mare favoare, iar astăzi îi sunt recunoscător."

Pentru a fonda o bancă, ai nevoie de un capital. În anii de dinaintea acestei mutări, Hüsnü Özyeğin a câștigat bani frumoși ca președinte al unei instituții bancare. „Mi-am vândut cele două case pe un milion și jumătate de dolari, după care m-am mutat, împreună cu soția și cei doi copii, într-un apartament închiriat. Apoi am împrumutat încă 1,5 milioane de dolari de la trei oameni de afaceri. Astfel, am reușit să dețin 65% din banca ce pornea cu un capital de 8 milioane de dolari, fiindcă am cedat primilor acționari 35% din instituție, cu o bonificare de 50%."

Nouăsprezece ani mai târziu, Hüsnü Özyeğin a vândut-o Băncii Naționale a Greciei pentru suma de 5,5 miliarde de dolari. Aceasta a fost cea mai mare achiziție a unei companii din Turcia și l-a făcut pe Özyeğin miliardar. De asemenea, ea a ajuns să fie o afacere excelentă și pentru ceilalți acționari. „Din cei 21 de acționari inițiali, care au cumpărat 1% din Finansbank, doar unul singur și-a păstrat acțiunile timp de nouăsprezece ani, până când instituția a fost cumpărată de Banca Națională a Greciei. Ne-am întâlnit la o nuntă. Era îmbrăcat într-un costum și purta o cravată neagră, iar eu, la rândul meu, aveam o cravată neagră. A încercat să-mi sărute mâna în fața tuturor pentru că tocmai primise 50 de milioane de dolari în urma ofertei de cumpărare de la Banca Națională a Greciei, față de cei 120.000 de dolari dați de tatăl său pentru investiție."

Tony Tan Caktiong nu a trecut de interviul de angajare la care a fost invitat de Pepsi-Cola, deoarece, întrebat ce-și dorește să facă, a răspuns că ar vrea să dețină propria afacere. Este posibil să fi fost influențat de tatăl său, care a început ca angajat, bucătar la templu, după care și-a deschis un restaurant chinezesc. „Așadar, poate că aveam în minte acest model, conform căruia și eu voiam să am propriul business."

De asemenea, Michał Sołowow, cea mai bogată persoană din Polonia, a știut că nu-și dorea să fie un simplu angajat. După absolvire, a lucrat în diverse ateliere

Scanned with OKEN Scanner

auto din Germania ca să câștige niște bani. Astfel, a reușit să economisească 10.000 de dolari, iar acesta a fost capitalul cu care a pornit în lumea afacerilor pe cont propriu.

L-am întrebat pe Tim Draper ce sfat le-ar da oamenilor din lumea întreagă înainte de a se apuca să-și construiască averea. Răspunsul său a constat în doar două cuvinte: **Începeți acum!**

Controlează mediul în care trăiești și propriul destin

Este important să înfruntăm realitatea. Naveen Jain mi-a mărturisit: „Poate părea o nebunie, dar eu nu mă uit la filme. Și într-adevăr raționamentul meu ți se poate părea ciudat. Filmele te poartă într-o altă lume. Iar eu îmi iubesc propria realitate. Nu vreau să părăsesc lumea în care trăiesc. Așa că nu-mi doresc să fiu purtat într-un univers diferit și să trăiesc o realitate fictivă, lăsând deoparte lumea mea frumoasă pe care o ador în totalitatea ei."

Trebuie să fii responsabil, în sensul folosit de Chip Wilson – adică, în loc să te plângi de o problemă, fă ceva în legătură cu ea. Asumă-ți responsabilitatea pentru mediul în care trăiești. Fii conștient că acesta te modelează. Modul în care crești, felul cum gândesc oamenii din jurul tău, toate aceste aspecte influențează rezultatul final pe care îl obții. Nu lăsa ca asta să rămână la voia întâmplării.

După cum spune Jack Cowin: „Cei mai mulțumiți oameni pe care îi cunosc dețin controlul asupra propriei vieți și asupra afacerilor lor. Probabil că toți suntem în căutarea independenței de a face ceea ce vrem, când și unde ne dorim. Câți oameni sunt totuși nefericiți? Nouăzeci la sută din populația globului rămâne blocată într-un anumit loc de muncă, în anumite activități sau relații din cauza unor nevoi economice. Acești oameni stau în continuare la un job pe care îl detestă fiindcă au de plătit o ipotecă, taxe școlare, iar astfel devin niște prizonieri. Așadar, cum poți prelua controlul asupra acestei situații? Cum îți menții capacitatea de a stăpâni asemenea lucruri?"

Jack Cowin mi-a povestit despre un discurs pe care l-a ținut în cadrul unui curs de MBA, în care a afirmat: „Voi aveți un mare dezavantaj față de mine. Când am terminat eu facultatea, am primit o ofertă de muncă de 6.000 de dolari pe an, pe când voi veți primi una de 150.000 de dolari. Veți adopta un anumit stil de viață. Vă veți alătura unui club de golf; vă veți trimite copiii la școli private. Veți avea de plătit o ipotecă mare. O să deveniți prizonieri ai acestui stil de viață.

Scanned with OKEN Scanner

Când am luat decizia de a intra în afaceri, aveam numai de câștigat, dar nimic de pierdut."

În momentul în care Jack Cowin a absolvit universitatea din Canada, s-a angajat la o companie de asigurări. Se descurca bine și câștiga bani frumoși. S-a căsătorit, a avut un copil, și-a cumpărat o casă și și-a făcut un credit ipotecar mic. Avea 25 de ani.

Și singurul lucru pe care îl știam cu certitudine era că nu voiam să lucrez într-o companie mare. Voiam să-mi lansez propria afacere, să am libertatea de a face ceea ce-mi doream. Acesta era singurul lucru pe care îl știam cu siguranță.

Cum pot să ajung să obțin un post în care să-mi pot controla propriul mediu?

După cinci ani de muncă, a mers împreună cu un prieten să se întâlnească cu un director executiv.

Am vrut să ne înființăm propria agenție de asigurări și să devenim agenți independenți. Aici era vorba de foarte multă birocrație, fiindcă discutam despre o mare companie de asigurări, una dintre cele mai mari din Canada. Noi ne doream să revoluționăm acest lucru. Și am văzut cum își dădea ochii peste cap. La el veniseră niște puști de 25 de ani și numai că nu ne-a spus: „Nu mă mai faceți să-mi pierd timpul." Nu era deloc interesat de ceea ce îi prezentam.

Așa că am plecat și m-am întors în Australia ca să mă ocup de propria afacere. Celălalt tip a devenit un francizat de mare succes al Canadian Tire[8] *și și-a construit o afacere. Așadar, amândoi am dus-o foarte bine.*

Ca să fiu cinstit, aveam o casă și o ipotecă de plătit. Am reușit să vând casa și am mers mai departe. Dar nu ajunsesem încă în etapa în care să mă întreb: „Oare chiar vreau să renunț la toate astea?" Pentru mine, asta nu a reprezentat niciodată o problemă. Aventura este cea care mă interesează mai mult.

Dacă vrei să citești mai multe despre începutul lui Jack Cowin în Australia, accesează: http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Frank Stronach a crescut într-o Austrie pauperă, distrusă de război. La vârsta de 21 de ani, s-a hotărât să-și ia destinul în propriile mâini și să-și schimbe mediul de viață. Relatarea sa este o poveste adevărată despre cum a ajuns din spălător de vase miliardar:

Am vrut să văd lumea. Așa că am încercat să obțin mai multe vize – pentru Africa de Sud, Australia, Statele Unite ale Americii, Canada. Prima care mi-a oferit viza a fost Canada. Așa că am ajuns în această țară; am plecat acolo cu vaporul. [Mi-am luat]

[8] Companie canadiană ce operează în sectoarele auto, hardware, sport și în cel al produselor pentru agrement și de uz casnic. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Cel mai ieftin bilet. Aveam la mine doar 200 de dolari. Și am trecut prin momente în care mi-a fost foame, fiindcă nu aveam bani de mâncare.

Primul meu loc de muncă a fost într-un spital, unde spălam vase. Iar cel de-al doilea a fost într-o fabrică micuță. După jumătate de an, practic eu conduceam firma, așa că proprietarul mi-a spus: „Uite ce e, aș vrea să devii partenerul meu." Dar, în realitate, nu am devenit parteneri. El era o persoană de treabă, însă niciodată nu mi-a făcut o ofertă scrisă.

Se pare că proprietarul fabricii nu vorbise serios.

Așa că am plecat [de la acest loc de muncă] și m-am angajat într-o altă companie unde câștigam mai mulți bani. Însă eu trăiam cu puțin, într-o cămăruță. Am economisit fiecare bănuț.

Apoi, după doi ani, am cumpărat niște utilaje la mâna a doua, mi-am închiriat un mic garaj și m-am pus pe treabă. Mi-am zis: „Dacă o fabrică se confruntă cu o problemă, aș vrea să arunc o privire [asupra situației]. Și dacă nu o pot rezolva, nu trebuie să mă plătească." Simplu.

În prezent, Frank Stronach este miliardar, fiind fondatorul Magna, unul dintre cei mai mari producători de piese auto din lume, cu venituri care se apropie de 40 de miliarde de dolari.

Miliardarii sunt oameni care stabilesc singuri regulile jocului. Lui Brian Kim Beom-Su îi plăcea să joace fotbal. De obicei, el prelua rolul de căpitan de echipă și făcea ca jocul să fie mai incitant introducând reguli suplimentare amuzante sau inventând un joc complet nou pentru prietenii lui. A zâmbit atunci când am făcut următoarea remarcă: „Deci nu intri în joc dacă nu stabilești tu regulile, nu-i așa?"

Să devii independent are un efect purificator asupra psihicului uman, așa cum s-a întâmplat în cazul lui Brian Kim Beom-Su. O lungă perioadă i-a fost dificil să-și exprime sentimentele, să se enerveze, să plângă: „Era în acel interval în care tocmai îmi demarasem prima afacere și pe parcursul zilei mă ocupam de administrarea ei, iar noaptea făceam programare și scriam coduri. Asupra mea plana povara unui început nou și dificil, sau înfricoșător, și mai trebuia să plătesc și personalul angajat. Dar am trăit și un sentiment ciudat, că eu dețineam controlul, știind că firma era condusă de mine și că eram independent, că am încetat să mai lucrez pentru o altă companie și că aveam libertatea mea. Frica și libertatea s-au întâlnit și s-au contopit într-un soi de catharsis când, într-o zi, aflându-mă sub duș, am început să plâng. După aceea, mi-a intrat în obicei să fac duș. Acum pot să plâng chiar și când mă uit la emisiuni TV."

Scanned with OKEN Scanner

Așadar, dragul meu cititor, dacă vrei să zbori, trebuie să-ți părăsești cuibul. Destinul tău este în propriile mâini. Ridică-te și stai pe picioarele tale. Asumă-ți responsabilitatea pentru tine și pentru cei din jurul tău. Deschide-ți propria afacere cât mai curând posibil. Preia controlul asupra mediului în care trăiești și asupra vieții tale. Doar în acest fel poți porni în călătoria ta spre obținerea unui succes extraordinar în afaceri.

- Oamenii delăsători nu-și părăsesc cuibul; prin urmare, nu zboară.
- Milionarii își părăsesc cuibul și încearcă să zboare.
- Miliardarii sar din cuib și zboară spre înălțimi nebănuite.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 3

Vulturii flămânzi se avântă cel mai sus

Rezultatele măreţe cer ambiţii măreţe.

– Heraclit

Scanned with OKEN Scanner

Dimensiunea gândirii tale determină amploarea realizărilor pe care le obții și, prin urmare, ai face bine să fii o persoană ambițioasă și să ai visuri măreț. Ca să devii MARE, trebuie să gândești în stil MARE și să ai o dorință inepuizabilă de a te dezvolta.

În cariera sa, Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, a pus bazele a două companii. Cu prima dintre ele, o firmă de distribuție de cadouri, a devenit milionar, iar cu cea de-a doua, care este o fabrică de jucării, a ajuns miliardar. „Consider că dorința este extrem, extrem de importantă. Există o diferență uriașă între a-ți dori să fii un afacerist de un milion de dolari sau unul de un miliard de dolari. Pentru că diferă scara la care acționezi, precum și cea de aplicare. Eu în mod sigur nu am vrut să fiu miliardar; doar mi-am dorit să am un succes extraordinar. Aș spune că deosebirea este dată de dorință, de scară și de viziune. Trebuie să gândești la o scară mai vastă, la una mai mare. Când mi-am înființat compania care se ocupa cu distribuirea de cadouri, aș fi putut urmări să am succes doar în Perth, dar eu dintotdeauna mi-am dorit să reușesc [acest lucru] în Australia. Cu Moose, a doua mea companie, nu am vrut să am succes doar în Australia, ci în lumea întreagă. Este vorba doar despre niște niveluri diferite de gândire."

Cai Dongqing, supranumit Walt Disneyul Chinei, subliniază ideea că trebuie să îndrăznești să visezi și să lupți pentru visurile tale. Întrebat despre diferența dintre milionari și miliardari, el a spus: „Au obiective diferite care determină dacă vor merge mai departe sau dacă se vor mulțumi cu situația de după ce și-au atins primul nivel de succes."

Acest lucru este confirmat și de către Frank Stronach, miliardarul canadian și fondatorul companiei Magna: „Când încetezi să mai visezi, ești un om mort. Visarea nu cunoaște limite. Este nelimitată. În schimb, cunoașterea este limitată. Întotdeauna trebuie să ai visuri. Când aspiri la ceva, începi să visezi cu ochii deschiși, după care spui ce trebuie să faci pentru a-ți duce, poate, la îndeplinire acele visuri."

L-am întrebat pe Lirio Parisotto, supranumit și Warren Buffett al Braziliei, ce l-a determinat să pună bazele societăților lui comerciale. Mi-a povestit cum a dat peste marele său vis pe vremea când era proprietarul unui magazin modest de vânzare cu amănuntul: „Într-o seară, am văzut acasă la iubita mea o revistă în care erau enumerate cele mai prospere și mai mari 500 de companii braziliene. Pe poziția 221 se afla scris «Parisotto», doar «Parisotto». Așadar, cine era acest Parisotto? Așa că m-am apucat să fac puțină muncă de cercetare. Se pare că Parisotto era numele de familie al proprietarului unei firme de distribuție angro.

Scanned with OKEN Scanner

Astfel mi-a venit ideea de a-mi plasa și eu afacerea pe lista cu topul celor 500 de companii din Brazilia. Dacă aici deja figurează un Parisotto, de ce n-ar putea să apară și firma mea? Dacă el a putut s-o facă, eu de ce n-aș putea?" În anul 2001, firma lui Lirio Parisotto, Videolar, a intrat în topul celor mai mari 500 de companii braziliene care a fost publicat exact în aceeași revistă.

Să visezi în stil mare este una. Să faci lucruri mari reprezintă cu totul altceva. Michał Sołowow, cea mai bogată persoană din Polonia, ne împărtășește o perspectivă interesantă asupra acestui aspect: „Am intrat în domeniul construcțiilor, deoarece mereu am crezut că, făcând lucruri mari și costisitoare, voi obține marje mult mai mari de profit decât făcând unele mici și ieftine. În consecință, în loc să produc o pastă pentru curățat mâinile de un dolar bucata, am preferat să construiesc o clădire în valoare de zece milioane de dolari. Am presupus că, fabricând o astfel de pastă, marja va fi nulă sau minimă. În industria construcțiilor, se învârteau mulți bani și, în consecință, aveam la dispoziție sume mai mari pe care am reușit să le folosesc."

Așadar, sfidează limitele care te țin în loc și fă ceva măreț!

Visurile te vor menține pe drumul cel bun, astfel încât să nu-ți pierzi pasiunea și motivația.

După cum spunea Cai Dongqing: „Trebuie să ai obiective. Când vei avea un scop, vei avea și un vis. Astfel, atunci când te vei confrunta cu dificultăți și diverse provocări, vei avea în continuare motivația și pasiunea de a le depăși și de a merge mai departe."

De asemenea, visurile tale îi vor inspira pe alții și vor atrage angajați de top.

Nu-ți limita gândirea. Nu duce o viață limitată

Conștientizează faptul că cele mai mari obstacole se află în interiorul tău. Ar trebui să faci tot posibilul să le identifici și să le depășești.

Naveen Jain, un antreprenor american în domeniul spațial, mi-a explicat viziunea lui asupra acestui subiect:

Sunt sigur că părinții tăi, la fel ca oricare alții, îți vor spune că ești un fiu inteligent, că poți realiza orice îți dorești. Doar cerul este limita.

Și apoi îți dai seama că cerul nu este altceva decât rodul imaginației tale. Cerul nu există. Cerul este ceea ce ne imaginăm noi pentru că nu putem vedea mai departe. Dar când călătorești pe Lună sau pe Marte, nu treci niciodată de cer.

Scanned with OKEN Scanner

Noi ne creăm propriul cer, la fel cum ne creăm propriile limite. Dacă ai impresia că un lucru e imposibil, acesta devine așa numai pentru tine, nu și pentru toți ceilalți. Așadar, convingerea și mentalitatea ta față de ceea ce este posibil sunt cele care îți permit să faci ceea ce este posibil.

Care este următoarea mare industrie? Cred că cea spațială, fiindcă orice resursă pe care o considerăm redusă pe Pământ se găsește din abundență în spațiu. Așadar, ce-ar fi dacă am putea face spațiul accesibil? De ce să nu poți merge să-ți iei resursele necesare de pe Lună?

Așa a luat naștere compania mea, Moon Express. Pentru mine, Moon Express a devenit, de fapt, într-o mare măsură, visul meu de a le arăta oamenilor ce înseamnă să faci un pariu riscant, iar acesta a fost, literalmente, un pariu riscant. Așa că mă gândesc la ce anume va inspira următoarele generații de oameni pentru a le arăta că totul este posibil.

Pentru mine, mersul pe Lună este ca provocarea de a parcurge un kilometru și jumătate în patru minute. Nimeni nu o mai făcuse [până atunci] pentru că oamenii nu credeau că se poate alerga o astfel de distanță în doar patru minute, și asta până când domnului Bannister i-a reușit acest lucru. Și ghici ce? În câțiva ani, au parcurs-o mai mulți. Așadar, pentru mine, mersul pe Lună este un simbol.

Dacă eu pot aseleniza, tu ce vei face? Care este pariul tău riscant? Fiecare dintre noi poate avea o perspectivă diferită. Pariul tău riscant este posibil să fie: „Pot să vindec cancerul." Al meu: „Pot eradica sărăcia." sau „Pot să aduc pacea în lume." Nimic nu e imposibil.

Și mai construiesc o navă spațială fără echipaj uman care va merge pe Lună.

Odată, Naveen Jain a avut necazuri atunci când i-a spus unui ofițer de la Imigrări, la aeroport, răspunzând întrebărilor standard, că firma sa urma să facă exploatări miniere pe Lună.

S-a uitat la mine și mi-a zis:

— Ești complet țicnit, nu permitem ca nebunii să intre la noi în țară. O să-ți respingviza dacă nu-mi spui imediat cu ce se ocupă compania ta.

Iar eu i-am răspuns:

— Compania mea tot va continua să facă exploatări pe Lună, dar eu lucrez în domeniul software-ului.

Mi-a replicat:

— Asta vreau să aud. Dacă lucrezi în domeniul software-ului, poți intra.

Ofițerul de la Imigrări nu putea înțelege că o ființă umană are îndrăzneala să creadă că poate exploata Luna. Pentru el, era o idee nebunească. A crezut că am probleme mintale. Iar lucrul acesta arată faptul că oamenii și-au pierdut capacitatea de a

Scanned with OKEN Scanner

avea visuri mărețe. Iar societatea progresează doar atunci când le permiți oamenilor să aibă aspirații înalte, eliminându-le teama de eșec.

În opinia mea, mersul pe Lună este pur și simplu simbolul pentru a face lucruri pe care alții le consideră imposibile.

Lui Naveen Jain îi place să le spună celorlalți: „Nu-mi spuneți că cerul este limita; eu voi face exploatări miniere pe Lună." El își dorește să fie ținut minte ca „omul care nu a știut ce înseamnă limitele". Dacă va reuși acest lucru, Moon Express va fi, după SUA, Rusia și China, cea de-a patra superputere care a ajuns vreodată pe Lună. Așadar, îndrăznește să visezi și să faci imposibilul!

Nu te vinde ieftin. Fii precum Michał Sołowow, care nu a acceptat să trăiască de la un salariu la altul. „Pe atunci așa procedau majoritatea oamenilor. Și poate că am vrut să fac ceva mai mult și să câștig mai bine..."

Manny Stul s-a născut într-o tabără de refugiați din Germania, în familia unor evrei polonezi. Pe când avea nouă luni a ajuns în Australia. Tatăl său obișnuia să spună: „Dacă ai de gând să muști, ia o mușcătură foarte mare. Una atât de mare, încât să ai gura plină, iar sângele să-ți șiroiască pe la colțul gurii, curgându-ți pe bărbie și pe piept. Asta ar trebui să faci. Fă ceva măreț și valoros. Dacă tot te deranjezi să iei o mușcătură, ia una mare." Așadar, Manny Stul a aplicat această atitudine încă de când a preluat Moose Toys. „Dacă ne asumăm un produs, cât de mare ar putea fi acesta? Și merită timpul, energia și efortul nostru?" Rezultatul: În cincisprezece ani, Moose Toys a devenit al cincilea cel mai mare producător de jucării din lume, iar Manny Stul a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016 – cel mai bun antreprenor din lume, dacă îți place mai mult această formulare. Tranziția de la refugiat la antreprenorul anului la nivel mondial arată puterea ambițiilor mari.

**Dacă ai de gând să muști,
ia o mușcătură foarte mare.
Una atât de mare, încât să ai gura plină,
iar sângele să-ți șiroiască pe la colțul gurii,
curgându-ți pe bărbie și pe piept.**

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu ai vrea să ajungi să-ţi pară rău că ai jucat în liga mică. Chiar și unii miliardari regretă că nu s-au avântat încă de la început într-un joc mai mare.

Scanned with OKEN Scanner

L-am întrebat pe Ron Sim, creatorul singaporez al imperiului OSIM, „Ce ţi-ai fi dorit să fi ştiut la vârsta de 20 de ani?" Iar el mi-a dat acest răspuns surprinzător: „Cred că aș fi intrat într-un joc mult mai mare. Dacă aș fi trecut prin aceleași lucruri, aș fi jucat un joc cu o miză mult mai crescută. Am parcurs un drum lung, ceea ce mă face o persoană absolut completă, chiar mai rezistentă și mai puternică, dar nu ar fi trebuit să-mi ia un timp atât de îndelungat."

S-ar putea să-ți dai seama că mediul în care te afli nu-ți mai este suficient. Că a devenit mai mic decât ambițiile tale și că îți limitează dezvoltarea ulterioară. Pleacă de acolo pentru a încerca să faci ceva mai măreț!

Petter Stordalen, mogulul norvegian din sectorul hotelier, și-a petrecut copilăria în orășelul Porsgrunn. La un moment dat trebuia să preia cele două magazine alimentare pe care le conducea tatălui său.

Dar apoi am mers la o școală unde ne învățau cum să conducem niște supermarketuri din Oslo. Timp de un an am urmat cursurile de acolo, după care încă un an, și m-am întors acasă ca să lucrez împreună cu tatăl meu. Dar când am făcut acest lucru, am simțit că magazinul era din ce în ce mai mic [pentru mine]. Nu am putut să lucrez cu el fiindcă [mi-am dat seama că] nu pot să-mi petrec toată viața călcându-i pe urme. Mi-am dorit să construiesc ceva [numai] al meu. Nu știu de ce; pur și simplu aveam ideea asta în minte. I-am spus tatei: „Îi cedez magazinul fratelui meu mai mic fiindcă eu nu mă pot ocupa de el." Cred că tata a fost dezamăgit de decizia mea, dar, în același timp, și foarte mândru. A simțit că „Petter chiar este ambițios". Eu nu știam ce ar trebui să fac cu viața mea. Îmi doream doar ceva diferit.

Uneori trebuie să renunți la școală, precum Cai Dongqing, mogulul chinez din domeniul divertismentului. Alteori, este nevoie să mergi până într-acolo încât să te muți din țara în care trăiești, atunci când aceasta nu-ți oferă condițiile necesare pentru a-ți satisface ambițiile. Este ceea ce au făcut, de fapt, mulți dintre miliardarii *self-made* prezentați în această carte.

Rămâi ambiţios, menține flacăra aprinsă

Ambiția, disperarea și dorința sunt trei sentimente care alimentează motivația. Dorința de a-ți atinge scopurile produce în interiorul tău un nivel ridicat de energie.

Prin urmare, cât de mult îți dorești asta? Cât de ambițios ești? Aspiri să construiești un imperiu?

Scanned with OKEN Scanner

Ron Sim, miliardarul singaporez pe care l-am intervievat, privește viața într-un mod foarte simplu:

Noi o spunem în stil chinezesc: „Dacă acționezi, mori. Dacă nu acționezi, tot mori", nu-i așa? Ai numai o afurisită de viață. Dă tot ce ai mai bun și pieri. Deci, dacă așa stau lucrurile, atunci ar trebui să te provoci și să te perfecționezi. Pe cât de mult poți, lasă o moștenire. Așa ai un sentiment de împlinire. Pentru ce trăiesc? Scuze, dar nu trăiesc pentru Dumnezeu. Trăiesc pentru glorie, pentru sentimentul de reușită și pentru realizările pe care le pot obține înainte să ajung la data scadenței. Creezi ceva ce vei lăsa în urma ta.

Foamea asta de succes nu pare să poată fi potolită.

Deci, care este diferența dintre un milionar și un miliardar?

Jack Cowin, miliardarul australian care are acțiuni la peste 3.000 de restaurante Hungry Jack's și Domino's Pizza, mi-a spus: „Un milionar gândește astfel: «Am avut o idee foarte bună, am succes, mi-am dezvoltat afacerea, sunt fericit și pregătit să accept situația pe care mi-a dat-o bunul Dumnezeu.» Miliardarul gândește așa: «Cât de sus înseamnă sus? Care este limita? Ce este posibil?»"

Așadar, miliardarii nu-și pun întrebarea „De ce?", ci „De ce nu?"

„De ce?" reprezintă doar încercarea de a înțelege; „De ce nu?" înseamnă „Hai să încercăm și să reușim."

Pentru Ron Sim diferența aceasta se reduce la: „Cât de mare e inima ta? Cât de mare îți este visul? Aceasta e principala deosebire. Dacă ai o inimă mare înseamnă că ai o viziune măreață." Iar lucrul acesta, după cum bine știm, determină cât de mărețe îți vor fi rezultatele.

Așadar, una dintre principalele diferențe între mentalitatea de milionar și cea de miliardar este reprezentată de cât de ambițioși sunt aceștia și de cât de mult își doresc să se realizeze în viață. Atâta vreme cât foamea nu le este potolită, ei se vor ridica pe culmi tot mai înalte.

Dar există un pericol care îi pândește și care îi oprește pe cei mai mulți milionari din drumul lor spre ascensiune. Iar acesta este sentimentul de automulțumire. Nu te lăsa pradă acestuia! Te va face să fii leneș! Automulțumirea ucide multe businessuri.

Frank Hasenfratz a fost un sculer excepțional. După revolta din 1958, el a fost nevoit să părăsească Ungaria. Când a ajuns în Canada, a vrut să-și găsească un loc de muncă unde să practice meseria lui. A candidat pentru o slujbă la compania W.C. Wood, care avea un atelier impresionant, însă nu a fost acceptat. A fost prea arogant, iar directorul general, domnul Zotter, nu a crezut ce a spus Hasenfratz.

Scanned with OKEN Scanner

Prima ofertă de muncă pe care a primit-o a fost din partea Căilor Ferate Canadiene. Era un job foarte bine plătit. Dar unchiul său l-a sfătuit să nu se angajeze acolo:

— Nu accepta slujba aceasta. Nu o poți accepta.

— De ce nu?

— Salariul este prea bun și nu ai să poți renunța niciodată la un astfel de job. Așa nu o să ajungi nicăieri. Ai avea o slujbă bine plătită, mai bine decât oricine altcineva, și te-ai simți prea confortabil.

Așa că Frank a refuzat oferta aceea de muncă. Toată lumea a fost șocată atunci. Verii lui chiar i-au spus:

— Fii serios! Nu ai acceptat oferta?

— Nu. Tatăl vostru mi-a spus să nu o fac.

Frank Hasenfratz s-a întors umil la domnul Zotter, pretinzând că nu are abilitățile pe care susținea prima dată că le deține. Atunci domnul Zotter s-a enervat și i-a spus:

— Tu iar mă minți.

Dar Frank Hasenfratz i-a răspuns:

— Domnule Zotter, dați-mi această slujbă. Nu trebuie să mă plătiți. Mă va plăti unchiul meu. O să mă aducă el la serviciu și o să stau cu el.

Domnul Zotter a fost de acord cu această propunere:

— Bine. Accept o săptămână fără plată.

Până la urmă, s-a dovedit că Frank Hasenfratz era un sculer foarte priceput, iar patronul l-a plătit chiar și pentru prima săptămână de lucru. Frank avea deja slujba pe care și-o dorea și putea să se dezvolte pe calea pe care o alesese. Mai târziu, el a construit Linamar, una dintre cele mai profitabile întreprinderi din industria pieselor auto. Sfaturile date de unchiul său l-au făcut miliardar.

Așadar, nu rămâne blocat în automulțumire. Evită să stai într-o cușcă de aur.

Lirio Parisotto, industriașul miliardar brazilian, a trăit o experiență similară. Cei mai respectați doi oameni din satul său erau preotul și medicul. Încă de la o vârstă fragedă, el a asociat aceste profesii cu succesul și cu bogăția, visul lui fiind să aibă una dintre cele două cariere. După ce a fost exclus de la seminarul teologic din cauza comportamentului său neadecvat, și-a dorit să devină medic.

În perioada de pregătire pentru examenul de admitere la facultatea de medicină, și-a testat abilitățile participând la un concurs public pentru un post la Banca Braziliei. Aceasta este și în ziua de azi cea mai mare instituție bancară din Brazilia, iar a lucra pentru o astfel de companie era visul oricui. „La acea vreme, salariul pe care îl oferea era cel mai bun de pe piață. Și, de asemenea, părea un loc de muncă

Scanned with OKEN Scanner

garantat pe viață. Nu te concediază [ușor]. Banca dispune de un fond de pensii complet, așa că ai garanția că de acolo poți ieși la pensie."

La examen, concurența a fost acerbă, fiindcă toată lumea și-a încercat norocul.

Lirio Parisotto s-a numărat printre cei care au obținut un post în această bancă. A fost trimis să lucreze la o sucursală aflată într-un oraș mic situat în sudul Braziliei. „Voiam să învăț. Dar m-au trimis într-un loc unde nu exista nicio universitate."

Și atunci a întrebat:

— Dar nu aveți vreun post și într-un oraș în care să fie și o universitate?

— Nu, numai pe acesta îl avem.

Așa că Lirio Parisotto a acceptat slujba în speranța că mai târziu va fi transferat într-un alt loc. Lucra doar ca „ajutor de ajutor". Se afla pe prima treaptă aflată pe scara carierei, „dar salariul era deja de trei, poate chiar de cinci ori mai mare decât cel primit la slujba de dinainte. Și îți era garantat pe viață că, dacă nu jefuiești banca, dacă nu faci nimic rău, vei rămâne în instituție."

Dar, după două săptămâni acolo, și-a dat seama că era un loc fără perspective. „Am înțeles că, din cei 23 de angajați ai acestei mici sucursale, toți cei 23 au solicitat să fie transferați, inclusiv paznicul. Am conștientizat că, dacă rămâneam în acel loc, acolo și aveam să mor."

Lirio Parisotto și-a dat demisia. La plecare nu a primit niciun ban. A luat mașina și s-a întors acasă ca să se pregătească pentru concursul de admitere la facultatea de medicină. Oamenilor din orașul lui natal, inclusiv părinților săi, nu le-a venit să creadă că făcuse acest lucru. Comentariul aflat pe buzele tuturor era: „Ești nebun!"

Cred că aceasta a fost cea mai grea decizie din viața mea, pentru că 99,9% dintre oameni acceptă o ofertă atât de bună din punct de vedere salarial, dar și în privința stabilității conferite.

L-am întrebat pe Lirio Parisotto ce l-a determinat să ia această decizie.

Mi-am dat seama că nu era suficient pentru mine. Dar reține că eu nu am renunțat la acest loc de muncă pentru că primisem o ofertă mai bună sau pentru că aveam o afacere de care să mă ocup. Nu am renunțat pentru nimic [altceva]. Am devenit șomer. Doar am avut încredere în mine. Mi-am asumat un risc imens, deoarece era posibil ca totul să meargă prost. Am dat un loc de muncă stabil și un salariu frumușel pe un țel. Trebuia să fac mai mult de atât. Am crezut că trebuia să muncesc mai mult pentru a avea mai mult. Bineînțeles, profesia de medic îmi surâdea mai degrabă. [Râde] *Cel puțin la acea vreme.*

Și atunci Lirio Parisotto mi-a spus aceste vorbe de aur: „Cred că, dacă vrei să realizezi ceva în afaceri, cel mai rău lucru care ți se poate întâmpla este [să ai] un

Scanned with OKEN Scanner

salariu bun. Pentru că nu te îmbogățești cu el, doar îți oferă o garanție. Majoritatea oamenilor dau orice pentru a avea parte de siguranță. Siguranța însemnând să ai un loc de muncă pe viață. Acesta este visul a 99,9% dintre oameni."

Așadar, nu-ți negocia viitorul pentru siguranță. Este un schimb prost. Lirio Parisotto nu a făcut-o și la fel ar trebui să procedezi și tu. De asemenea, ar fi bine să nu devii prizonierul propriului stil de viață.

Una este să devii un om de succes, alta este să rămâi un om de succes. Pentru asta ai nevoie de o ambiție constantă și de o dorință statornică.

Chip Wilson, miliardarul canadian și fondatorul companiei Lululemon, ne sfătuiește să apelăm la perspectiva ființei umane aflate pe patul morții:

La sfârșitul zilei, mai contează altceva în afară de faptul că te afli pe patul morții și că fie ai trăit viața pe care ți-ai dorit-o, fie ai trăit viața pe care nu ți-ai dorit-o? Cred că noi, ca ființe umane, facem o mulțime de lucruri doar pentru a arăta bine în ochii celorlalți. Însă consider că asta nu mai valorează absolut nimic când te afli pe patul de moarte. Și mă gândesc la toate lucrurile care ar fi fost incredibil să se întâmple în viața mea, dar pe care nu le-am făcut fiindcă nu am vrut să fiu refuzat de o anumită fată sau nu am vrut ca tipul acela să mă creadă prost.

Pe pământ nu avem la dispoziție decât 35.000 de zile, după care părăsim această lume, iar apoi nimănui nu-i va mai păsa de noi. Ești doar o fărâmă de germeni în întregul Univers. Așa că nu contează cu adevărat ce cred ceilalți; important este doar dacă te-ai simțit complet împlinit în fiecare secundă a vieții tale. Perspectiva aceasta mă ajută să nu mai fac o mulțime de lucruri care nu sunt foarte, foarte, foarte importante. Uneori mă gândesc la cum mi-aș schimba programul dacă aș mai avea doar trei luni de trăit? Ce proiecte aș realiza, ce nu aș face? Iar asta mă ajută cu adevărat să-mi stabilesc prioritățile. Pentru că mă trezesc ocupându-mă de lucruri pe care ar trebui să le fac sau de unele care într-adevăr contează.

Nu suport gândul de a sta pe patul de moarte și de a avea în cap o idee pe care să nu o fi experimentat. Trebuie să aflu [înainte] dacă este sau nu viabilă.

Dacă iei în serios rândurile de mai sus, flacăra îți va arde veșnic în suflet, foamea nu ți se va potoli niciodată și, la fel ca Ron Sim, vei cunoaște un succes deosebit în afaceri: „Sunt încă foarte ambițios. Nu mă simt ca un miliardar."

Nu te culca pe lauri

Nu este de ajuns să nu te oprești niciodată. Trebuie să urci tot mai sus. Ziua în care crezi că ai reușit este și cea în care o iei la vale. Frank Hasenfratz ne sfătuiește

Scanned with OKEN Scanner

următoarele: „Dacă obiectivul tău este să ajungi în vârful dealului, înainte să te afli acolo ar fi bine să vezi dacă există un deal mai înalt. Dacă nu există, nu ai decât o singură cale de urmat. Nu vei ajunge în vârful dealului ca să rămâi acolo pentru totdeauna. Pentru că atunci o s-o iei la vale."

Nu te mulțumi cu cioara din mână.

Mohed Altrad, beduinul sirian refugiat în Franța și, mai târziu, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, a început să lucreze, după ce a absolvit universitatea, pentru diverse companii de telecomunicații, dar asta nu pentru multă vreme, „deoarece costumul îmi era prea strâns". Și-a dorit mai mult și a dat peste oportunitatea de a se angaja în Abu Dhabi. A devenit unul dintre acei câțiva oameni-cheie responsabili de înființarea Abu Dhabi Oil Company[9]. La acea vreme, Abu Dhabi era doar un sătuc; acum este unul dintre cele mai bogate orașe din lume, cu o populație de aproximativ cinci milioane de locuitori. A lucrat ca inginer și manager pe un salariu imens. În cei patru ani petrecuți acolo, a strâns o avere echivalentă cu 600.000 de dolari din prezent, iar pentru Abu Dhabi a produs venituri de sute de miliarde de dolari. Dar nu a fost și acționar al companiei.

Mohed Altrad a plecat din Emiratele Arabe și s-a întors în Franța pentru a construi ceva pe cont propriu. Și-a investit toate economiile într-o companie de calculatoare pe care a creat-o împreună cu partenerul său, Richard Alcock. Ei au proiectat unul dintre primele computere portabile din Europa. Acesta avea forma unei valize. Cântărind 30 de kilograme, calculatorul era ușor ca o pană pentru acele vremuri. După optsprezece luni, Mohed Altrad și-a vândut compania pentru o sumă dublă față de investiția inițială, fiind pregătit să facă următorul pas.

Revin la Lirio Parisotto. După ce a demisionat din postul deținut la Banca Braziliei și garantat pe viață, acesta și-a dedicat timpul studierii medicinei. Nereușind să ajungă preot, visul lui a fost să-și clădească o carieră în medicină. În acest timp, și-a deschis o mică afacere și a angajat un manager care să se ocupe mai mult de ea, astfel încât el să se poată concentra asupra studiilor. Când, spre sfârșitul facultății, a început să facă practică la spital, a conștientizat două lucruri. În primul rând, „mi-am dat seama că doctorii sunt niște sclavi. Lucrează nonstop. Este dificil să-și ia concediu sau să călătorească pentru că au pacienții lor [de care trebuie să se ocupe]. Și, în plus, între medici se manifestă o concurență nesănătoasă." Așa că a hotărât să se lanseze în afaceri. În al doilea rând, și-a dat seama

[9] Cea mai mare companie petrolieră din Emiratele Arabe Unite și una dintre cele mai puternice din lume. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

că, deși profesia de medic în sine era onorabilă, nu i se părea corect să facă o afacere din ea și să câștige bani pe seama oamenilor bolnavi. După absolvirea cursurilor de la universitate, în loc să lucreze ca doctor, s-a dus să muncească în magazinul lui. „Nu a fost un pas ușor de făcut. Unii oameni m-au crezut țicnit. Pe atunci, compania mea era foarte mică."

A optat din nou pentru un viitor nesigur în businessul său, asupra căruia avea o viziune măreață. Pas cu pas, Lirio Parisotto și-a transformat afacerea într-o companie industrială de miliarde de dolari.

Așadar, nu te mulțumi cu cioara din mână. Fă precum Lirio Parisotto: nu-ți compromite niciodată viitorul pentru a avea parte de siguranță. Nu fii niciodată mulțumit, nu te simți nicicând confortabil.

Dacă îți împlinești visul inițial, stabilește-ți un altul și mai mare pentru viitor. Miliardarii nu-și termină treaba niciodată.

După ce a pus pe picioare mai multe companii în valoare de câteva miliarde de dolari, Naveen Jain susține că încă se află la început: „Ei bine, sunt abia la începutul cărții mele; am scris doar câteva capitole. Cele mai multe dintre ele urmează să fie redactate. O să mă lansez în toate marile industrii. Am început cu spațiul și acum mă îndrept spre domeniul sanitar. Următorul [domeniu] pe care îl voi aborda este probabil cel al învățământului. Apoi cred că o să mă implic în industria alimentară, după care voi continua să vizez toate marile probleme, pentru că ele sunt cele mai grozave oportunități pentru un antreprenor. Ca om de afaceri, cred cu tărie că, dacă pot rezolva oricare dintre aceste probleme serioase, o voi transforma într-o afacere de succes."

**Dacă îți împlinești visul inițial,
stabilește-ți un altul
și mai mare pentru viitor.**

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii nu încetează niciodată să se dezvolte.

Hüsnü Özyeğin, miliardarul turc pe care l-am intervievat, încă înființează noi companii la cei peste 70 de ani ai săi. „De exemplu, tocmai am pus bazele unei societăți de pensii. O dată la șase luni investim în câte un parc eolian nou. În momentul de față avem în construcție cinci parcuri eoliene. Există atâtea oportunități."

Scanned with OKEN Scanner

Să încheiem prezentul capitol folosind cuvintele lui Peter Hargreaves, care a tras concluzia perfectă:

Cred că nu sunt mulți cei care își doresc să depășească un anumit nivel. Odată ce au atins un grad de succes care să le susțină mai mult decât stilul de viață pentru tot restul vieții, oamenii devin inhibați și nu sunt numeroși aceia care vor să continue să meargă mai departe. În opinia mea, pentru a te avânta mai sus de punctul în care intenționai [să ajungi], trebuie să îți dorești să realizezi lucruri și mai măreațe, și mai bune, indiferent de cât de copleșitoare ar fi. Trebuie să vrei să conduci lumea. Eu nu cheltuiesc decât un procent infim din venitul meu.

Dar tu? Tu cât de sus vrei să ajungi, dragul meu cititor? Care sunt ambițiile și visurile tale? Cât de dornic ești să le atingi? Dorința ta este suficient de puternică pentru a te propulsa în carieră și pentru a nu-ți permite să te culci pe lauri?

- Oamenii delăsători sunt învinși de viață și și-au pierdut visurile.
- Milionarii sunt mulțumiți de sine și au visuri mărunte.
- Miliardarii sunt ambițioși, au visuri grandioase și dorința de a se înălța până dincolo de limitele cerului.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 4

Construiește-ți barca de salvare

Ei pot pentru că ei cred că pot.

– Virgiliu

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

La fel ca arca lui Noe, barca ta (*B.O.A.T.*[10]) te va purta în siguranță pe mările nesfârșite și în vârtejurile carierei tale. Barca este formată din Convingere, Optimism, Asertivitate și Încredere în sine. Este nevoie să ai o atitudine optimistă, încrezătoare și asertivă în fața scepticilor, dar și faţă de toate lucrurile de care nu trebuie să te îndoiești! Alături de entuziasm, acestea sunt cele mai semnificative calități ale antreprenorului de succes și, totodată, fac parte din ceea ce reprezintă **Secretele miliardarilor.**

Optimism și un mindset pozitiv

Fii optimist! Tim Draper, celebrul investitor din Silicon Valley VC, mi-a spus: „Ai de ales. Poți fi optimist sau pesimist. Optimiștii sunt cei care reușesc tot ce-și propun. Pesimiștii nu obţin nimic. Pesimiștii nu fac decât să-ți comunice toate motivele pentru care ceva nu o să meargă. Optimiștii le arată pesimiștilor că: «Uite, vă mai înșelați și voi din când în când. Asta s-ar putea să meargă.» Așadar, fii optimist!"

Optimiștii sunt cei care reușesc tot ce-și propun. Pesimiștii nu obțin nimic. Pesimiștii nu fac decât să-ți comunice toate motivele pentru care ceva nu o să meargă.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii nu au timp să fie negativiști. Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, este în această privință de-a dreptul radical. El nu-și poate aminti cu ușurință lucruri triste sau dureroase. „Poate că motivul pentru care nu-mi amintesc [așa ceva] este că am o mentalitate pozitivă. Întotdeauna privesc partea plină a paharului."

Toți miliardarii *self-made* pe care i-am intervievat se descriu ca fiind niște optimiști entuziaști, niște oameni care gândesc pozitiv și care consideră că acesta este punctul lor forte. Sunt convinși că momentele grele nu durează la nesfârșit. Au o atitudine pozitivă nu numai față de ei înșiși, ci și față de ceilalți.

[10] *B.O.A.T.* („barcă") în limba engleză, în original – conceptul propus de autor aici este un acronim de la următoarele cuvinte: ***Belief*** („convingere"), ***Optimism*** („optimism"), ***Assertiveness*** („asertivitate") și ***Trust*** („încredere"). (*n. trad.*)

Să crezi în ceea ce faci

Mohed Altrad a avut dintotdeauna o încredere infinită în viitorul său. Asta s-a întâmplat începând cu momentul în care nu și-a acceptat destinul de cioban. Același lucru s-a petrecut și atunci când s-a mutat în Franța. Și a fost așa și când optimismul său aparent orb l-a ajutat să se implice în afacerea potrivită. După ce și-a vândut compania de calculatoare portabile, conform întâmplărilor prezentate în capitolul anterior, a dat peste o firmă de schele falimentară din satul soției sale:

Mă aflam acolo în vacanță și cineva a venit și m-a întrebat: „Vrei să cumperi o companie de schele?"

Și crede-mă, era prima dată când auzeam cuvântul „schelă". Poate că s-ar putea spune că am procedat irațional, dar am crezut în ea. Așa că am investit toți banii pe care îi aveam în afacerea aceasta. M-am dus să văd compania și, deși era în faliment, am descoperit în ea un potențial uriaș de dezvoltare, fiindcă peste tot în lume este nevoie de schele. Dacă vrei să-ți vopsești tavanul, ai nevoie de o schelă. Dacă îți dorești să renovezi exteriorul casei, îți trebuie o schelă. Dacă intenționezi să construiești rafinării, centre nucleare, aeroporturi, ai nevoie de schele.

Am sesizat oportunitatea și am văzut în aceasta și o modalitate de a fi aproape de soția mea și de satul din care provenea. Poate că te întrebi dacă ești în locul potrivit și dacă faci ceea ce trebuie. Acesta este sentimentul.

În următorii 30 de ani, Mohed Altrad nu numai că a transformat complet această primă firmă pe care a deținut-o, ci a și adăugat peste 200 de alte companii de schele la Altrad Group, devenind astfel producătorul (de schele) numărul unu în lume. Acest lucru i-a adus titlul de „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015. Mi-a spus că cel mai valoros sfat pe care l-a primit în viața lui a fost: „Crede. Ar trebui să crezi în ceea ce faci."

Și crede-mă, era prima dată când auzeam cuvântul „schelă".

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Entuziasmul acesta tineresc și uneori chiar ignoranța te ajută să realizezi lucruri măreațe. Asta se întâmplă pentru că nu știi că se poate ca lucrurile să nu meargă sau fiindcă nu-ți dai seama de cât de greu va fi. Și totuși reușești.

Iată atitudinea pe care au avut-o pionierii din domeniul afacerilor în timpul tranziției făcute de Polonia către piața liberă din anii '90. Este și cazul lui Michał Sołowow: „Oportunitățile care au apărut au fost valorificate atunci de multe persoane. În cele din urmă, au fost aceiași oameni care și-au asumat adesea cel mai

Scanned with OKEN Scanner

mare risc, deoarece – în mod paradoxal – nu aveau experiență. Nu știau istorie, nu știau cât de grele erau condițiile, nu erau limitați de cunoștințe. Nu știau că «nu există nicio cale»."

Jack Cowin se gândește la același lucru atunci când privește în urmă la cariera sa:

Unul dintre lucrurile interesante legate de tinerețe este că nu știi ceea ce nu știi. Ai entuziasmul acela juvenil de a urca pe munte fără să ai idee cât e de înalt. Ești cu capul în nori, dar e și pentru tine o aventură.

Nu știi care sunt limitele. Dacă aș fi știut atunci tot ce cunosc acum, nu am fi realizat nici jumătate din câte am reușit [până în prezent]. Pentru că am făcut o mulțime de greșeli. Ne-am extins geografic mult prea repede. Dar am supraviețuit. Am fost în prima linie. Astăzi am fi avut concurenți care ne-ar fi scos din joc. Noi nu știam nimic pe atunci. Dar dacă supraviețuiești, o faci să meargă.

Jack Cowin, canadian fiind, a venit în Australia având dorința de a aduce în această țară produse alimentare care să se prepare rapid și să aibă prețuri accesibile. Prima sa afacere a fost un restaurant KFC, iar apoi a deschis Hungry Jack's și Domino's Pizza, în timpul acestui proces devenind și miliardar.

Dacă aș fi știut atunci tot ce cunosc acum, nu am fi realizat nici jumătate din câte am reușit [până în prezent].

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Credința și optimismul fără margini sunt vizibile în biografiile și atitudinea miliardarilor. Le poți vedea la Frank Stronach atunci când a venit în America cu 200 de dolari în buzunar, dar având convingerea că va reuși să dezvolte aici ceva grandios. Sau le poți observa în declarațiile miliardarilor, precum cea a lui Ron Sim. Când l-am întrebat care a fost cel mai mare succes al său, mi-a răspuns: „Aș spune că în următorii zece, cincisprezece ani vom vedea care sunt adevărații noștri câștigători. Spun cu sinceritate că mă aflu departe de obiectivul meu. Cele mai mărețe lucruri sunt încă pe cale să se întâmple."

Orice este posibil

Este aproape desuet să afirmi: „Limitele sunt doar în mintea ta." Toată lumea consideră că nu are limite. Dar, în realitate, cei mai mulți dintre noi se confruntă zilnic cu limitări mentale uriașe, fără să fie conștienți de acest lucru.

Scanned with OKEN Scanner

Dilip Shanghvi, cel mai bogat om din lume în domeniul farmaceutic, mi-a spus: „Cu toții suntem capabili de mult mai mult decât credem. Avem un uriaș potențial inerent. Așadar, crede în tine."

Tim Draper are o perspectivă similară: „Orice lucru pe care ți-l poți imagina se poate întâmpla cu adevărat. Când eram mai tânăr, mă uitam la *Star Trek*, iar în prezent există un comunicator – este smartphone-ul –, există o holopunte – este realitatea virtuală –, citirea (cu ajutorul) tricorderului[11], aceasta fiind pe cale să se întâmple. Am făcut cam tot, cu excepția călătoriilor în spațiu către celelalte planete." Unul dintre mottourile sale de viață îl reprezintă: „Orice este posibil."

Dar cum să faci „orice"? Serghei Galitski a fondat Magnit, cel mai mare lanț de supermarketuri din Europa, care în prezent numără peste 17.000 de magazine și de farmacii. Când i-am luat interviul, în fiecare zi deschidea câte cinci noi magazine. Îți dai seama? Gândește-te numai la ce presupune acest lucru. Mai întâi, trebuie să găsești un teren, să negociezi prețul lui și să-l cumperi, apoi să faci rost de aprobările necesare, să construiești magazinul, să instalezi toate sistemele de care este nevoie, să angajezi și să instruiești oameni, să pui la punct aspectele ce țin de aprovizionare și de logistică; după care chiar să faci aprovizionarea și să promovezi magazinul, iar abia apoi să-l deschizi. Iar ei fac asta de cinci ori pe zi? Cum e oare posibil?

„Viața antreprenorială de succes este, de fapt, negarea faptului că anumite lucruri sunt imposibile. Orice partener de afaceri ți-ar spune că nu este posibil să deschizi cinci magazine pe zi. Chiar și eu aș fi de aceeași părere, dar odată intrat în ritmul ăsta, te întrebi zilnic de ce nu ai putea mai mult, și mai mult. Faptul că o astfel de companie a fost înființată în condiții incredibil de grele și că a ajuns să aibă succes a depășit la acea vreme deja cu mult așteptările tuturor, iar unii oameni au crezut cu adevărat că este imposibil."

Convingere și încredere

Dacă nu crezi în tine, va fi dificil să ai succes în afaceri. Așadar, crede în tine! Acesta este sfatul pe care Frank Hasenfratz și l-ar fi dat șieși la 20 de ani.

[11] Dispozitiv fictiv portabil și de mici dimensiuni, folosit în serialul științifico-fantastic *Star Trek*. Putea fi utilizat pentru scanarea senzorilor de mediu, analiza datelor și înregistrarea lor, în scopuri medicale, tehnice etc. Numele obiectului vine în limba engleză de la „TRI-function reCORDER", care trimite la cele trei funcții ale aparatului: de detecție, analizare și înregistrare. (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Ron Sim este destul de pragmatic: „Eu spun mereu că poți să nu ai nimic, dar când crezi în tine, ești capabil să construiești ceva. Trebuie să fii așa. Nu asculta prea multe [de la ceilalți]. Concentrează-te pe lucrurile în care tu crezi și pe ceea ce vrei să faci."

Când l-am întrebat pe Petter Stordalen care a fost cel mai valoros sfat pe care l-a primit, mi-a răspuns: „Crede în visurile tale."

Cho Tak Wong, fondatorul celei mai mare companii din lume producătoare de geamuri pentru industria auto, Fuyao Glass, și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, consideră că succesul lui are la bază convingerea următoare: „Crede în tine însuți, crede în viziunea ta, crede că poți obține resursele necesare pentru a face ca acest lucru să se întâmple și apoi încearcă." Însă aici nu este vorba despre o încredere oarbă. „Dacă vrei să faci un proiect, este nevoie ca înainte să întocmești un studiu de fezabilitate și să folosești toate materialele aferente." Apoi pe baza rezultatelor studiului îți vei construi convingerea. Pentru el, calea spre succes constă în trei pași: încredere, viziune și execuție sau punere în aplicare. Bazează-ți obiectivele pe lucrurile în care crezi și mergi mai departe.

Pentru a obține succesul în afaceri ai nevoie de încredere. Acest lucru înseamnă că trebuie să crezi și în abilitățile tale.

Peter Hargreaves a avut încredere mai mult în propriile lui abilități de a face afaceri decât în cele ale angajatorului său. Așa a intrat în acest domeniu. „Cred că mă săturasem să lucrez pentru alții, care erau oameni buni și încercau să facă tot ce puteau ei, dar mi-am dat seama că eu m-aș fi descurcat mai bine [dacă eram în locul lor]." Într-o zi, Peter Hargreaves s-a dus în biroul șefului său și i-a spus: „Bill, ești un vânzător grozav și ai niște idei nemaipomenite, dar ca om de afaceri nu excelezi. Ocupă-te tu de vânzări și lasă-mă pe mine să am grijă de partea de afaceri, și așa vom avea mai mult succes."

Dar Bill nici nu a vrut să audă de această propunere. Așa că Peter Hargreaves s-a gândit: „Ei bine, atunci am s-o fac pe cont propriu." Prin urmare, el și colegul său, Stephen Lansdown, și-au dat demisia și au fondat împreună propria companie: Hargreaves Lansdown.

Rezultatul: Amândoi sunt acum miliardari, fiind și singurii oameni din lume ce au creat o companie FTSE 100[12], fără împrumuturi sau achiziții. La momentul

[12] Indice bursier format din cele mai performante 100 de societăți comerciale listate la Bursa de Valori de la Londra. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

redactării acestui material, Hargreaves Lansdown avea în administrare aproximativ 120 de miliarde de dolari.

E necesar să crezi că ești bun în ceea ce faci. Peter Hargreaves, la fel ca mulți alți miliardari, nu este modest atunci când vine vorba despre abilitățile sale în domeniul afacerilor: „Trebuie să fiu sincer. Nu mi se părea că existau prea mulți oameni de afaceri pricepuți. De fapt, nu credeam că aveam o prea mare concurență. Și asta a fost bucuria de a intra în afaceri Dar, de fiecare dată când lucrurile nu mergeau bine, mă uitam la situațiile în care se aflau alte companii și mă gândeam: «Ei bine, noi suntem mai buni decât toți ceilalți. Nu avem de ce să ne facem griji.»"

În mod cert, trebuie să crezi în alegerile tale și să lupți pentru ele. Tim Draper, celebrul investitor de capital de risc din Silicon Valley, a învățat lecția aceasta mergând pe calea cea mai grea:

Am atras Google-ul de partea noastră, însă partenerii mei mi-au spus: „Am investit în toți concurenții lor; de ce ne mai trebuie un alt motor de căutare?" Iar eu le-am răspuns: „Dar sunt un grup bun și alte lucruri de genul acesta." Ei mi-au zis: „Da, dar avem un concurent care are o tehnologie mai bună, așa că de ce să investim în ei?" A fost o mare greșeală că m-am lăsat convins de ei.

Ar fi trebuit să insist foarte mult și să le spun că „avem nevoie și de contractul acesta".

După cum știm cu toții, Google-ul a câștigat această cursă, aducându-le profituri uriașe investitorilor timpurii, pe când toți concurenții săi au pierdut întrecerea.

Datorită mindsetului lor pozitiv, miliardarii au o „atitudine proactivă", crezând că pot face orice. Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, mi-a spus că de multe ori oamenii ziceau încontinuu: „Vai, asta nu se poate, aia nu se poate". Dar el, fiind o persoană pozitivă, nu a avut niciodată astfel de gânduri.

Miliardarii au o încredere nemărginită în ei înșiși. Dacă găsesc ceva care le place, se consideră cei mai buni pentru a duce la bun sfârșit sarcina respectivă. Asta nu înseamnă că ei sunt, în mod obiectiv, foarte pricepuți la toate. Mereu există oameni mai abili decât ei în anumite privințe.

Nu te subestima. Poți să crezi în continuare, în adâncul inimii tale, că ești persoana adecvată, cea mai potrivită pentru provocarea pe care o întâmpini. Hüsnü

Scanned with OKEN Scanner

Özyeğin mi-a spus următoarele: „Întotdeauna am avut la cursurile mele studenți mai inteligenţi decât mine. Nici acum nu mă consider, în nicio situaţie, cel mai deștept din încăpere... Încerc să le insuflu studenţilor mei încredere și curaj. Le spun că, dacă au încredere în ei și muncesc din greu – eu am muncit foarte mult –, pot avea la fel de mult succes ca mine. De asemenea, vreau să-i conving că trebuie să creadă acest lucru din adâncul inimii lor."

O astfel de atitudine i-a permis lui Hüsnü Özyeğin să candideze pentru funcția de președinte al unei organizații studențești dintr-o universitate americană cu 14.000 de cursanţi, cu toate că pe atunci el era un student străin, și nu unul foarte bun. Și bineînțeles că a reușit.

Vei fi surprins să afli experiența trăită de Petter Stordalen la vârsta de 24 de ani, atunci când a mers la Școala Norvegiană de Marketing din Oslo.

El a găsit în *Kapital*, echivalentul revistei *Forbes* din Norvegia, un anunț pentru un loc de muncă. O companie de recrutare căuta un director executiv pentru un centru comercial ce trebuia să fie construit în Trondheim. Urma să fie cel mai mare și cel mai modern mall din Norvegia. Se cauta un manager experimentat, cu vârsta cuprinsă între 40 și 45 de ani, cu cel puțin 20 de ani vechime în domeniu, și se solicitau un CV, referințe și diplome. Pentru un student fără niciun fel de experiență managerială, care nici măcar nu-și terminase studiile, era o adevărată provocare. Colegii săi chiar îl descurajaseră:

— Crezi că poţi obţine jobul acesta? Nu ai citit bine? Caută pe cineva cu vârsta cuprinsă între 40 și 45 de ani. Tu ai doar 24 de ani, Petter.

Răspunsul său pentru ei a fost:

— Pot să o fac, iar slujba asta mi se potrivește perfect.

Îi fusese pus la îndoială sentimentul său de mândrie; ambițiile i se dezlănțuiseră. La urma urmei, era cel mai bun loc de muncă disponibil atunci în Norvegia, o slujbă de vis pentru orice cursant la o școală de business.

Așa că am concurat și eu, dar aveam un singur lucru: o hârtie de la tatăl meu pe care acesta scrisese: „Petter este un băiat bun. Muncește cu seriozitate." Nu aveam nici măcar acte de la școală. Și bineînțeles, ce s-a întâmplat? Nimic. Nu m-au contactat.

Petter Stordalen nu a renunțat la visul său. Venea zi de zi la adresa unde trimisese formularul de înscriere, până când a văzut o lumină strălucind la etajul patru. A sunat la sonerie și a fost primit înăuntru.

— Bună ziua! Eu sunt Petter Stordalen.

El a explicat faptul că nu a fost chemat la interviu și că ar vrea să știe ce s-a întâmplat.

— Nici nu se pune problema să fii acceptat.

Scanned with OKEN Scanner

— Dar eu sunt perfect pentru postul acesta.

Petter Stordalen a stat acolo timp de 90 de minute, atât cât a fost necesar. Și, cu toate că recrutorul găsise deja doi candidați care corespundeau criteriilor impuse, pe care însă Petter nu le îndeplinea, a cedat și a acceptat ca Stordalen să meargă la Trondheim pentru a se prezenta în fața consiliului de administrație ca un al treilea candidat.

Așadar, Petter Stordalen, cu toată naivitatea lui juvenilă, s-a dus la Trondheim având multă încredere în abilitățile sale. În mod neașteptat, a reușit să-i convingă pe membrii consiliului de administrație de faptul că este omul potrivit pentru postul respectiv. Tânărul acela obraznic a fost pe placul lor. Cei care făceau selecţia candidaţilor au fost fascinați de pasiunea, curajul și tăria de caracter de care a dat dovadă Petter Stordalen, considerând că pot influența mai ușor un boboc fără experiență decât o vulpe bătrână și șireată. Astfel, acesta a fost angajat, fiind cel mai tânăr manager al unui centru comercial din toate timpurile, responsabil de cel mai mare proiect de retail din Norvegia. Era vorba despre City Syd, primul mall suburban uriaș din această ţară.

Așa și-a început Petter Stordalen cariera în domeniul centrelor comerciale. Mai târziu, a câștigat primul milion de euro dintr-un bonus primit în urma unui proiect în a cărui fezabilitate nu a crezut nimeni, în afară de el. Era un proiect de dezvoltare și i s-a spus: „Nu se poate să aduci laolaltă toate acele trei centre comerciale și să le pui un singur acoperiș deasupra."

Dar el a reușit. Cei mai mulți bani îi câștigi din proiecte pe care alții le consideră imposibile și pe care, în consecință, nici nu le duc la capăt.

Citind această poveste vei înțelege de ce Mohed Altrad spune că ar trebui să ai o mentalitate de tipul „pot să fac orice", dar este necesar, de asemenea, să fii și capabil să o transpui în realitate.

Învață să faci față scepticilor

Numai crezând în ideile tale și în convingerile personale poți duce la îndeplinire orice plan, evitând să te lași descurajat de sceptici. Nu permite nimănui să-ți spună că aspirațiile tale sunt imposibil de atins. Nu-i lăsa să-ți fure visurile. Nu-i asculta pe nenumărații negativiști și cârcotași care încearcă să te împiedice să faci niște pași îndrăzneți. Nu le permite oamenilor să te descurajeze.

Lirio Parisotto visa să devină medic. În Brazilia, admiterea la facultatea de medicină se face pe bază de examen.

Scanned with OKEN Scanner

Uneori se scot la concurs câte 50 de locuri, dar sunt 5.000 de persoane ce candidează pentru acestea. Este o competiție foarte acerbă.

Șeful lui, al cărui fiu studiase acolo, nu avea cea mai bună părere despre Lirio Parisotto și a vrut să-l convingă să renunțe la idee.

— Ești nebun! Fiul meu învață extrem de mult. Este dificil! O să-ţi fie imposibil să reușești.

Lirio Parisotto s-a pregătit un an întreg pentru examenul de admitere.

Învățam dimineața, după-amiaza, noaptea. Pentru că la seminarul de preoți nu studiasem matematică, fizică, chimie... trebuia să-mi perfecționez aceste competențe speciale.

Am intrat al doilea la facultate. Când mi-am văzut numele în ziarul care a publicat rezultatele de la admitere, l-am pus sub braț și m-am dus la director.

— Uitați-mi numele scris aici. Mă fac doctor.

Dar el a revenit la aceeași idee... Mi-a zis:

— E imposibil. N-o să faci față.

Dar Lirio Parisotto a reușit. Câțiva ani mai târziu, a absolvit cu succes universitatea ca doctor.

Așa că îndrăznește și tu să faci lucrurile în care crezi. Iată cum, câțiva ani mai târziu, Parisotto s-a implicat în cea mai bună oportunitate din cariera lui.

În 1986, am fost invitat de compania Sony la întâlnirea anuală de la Tokio. Pe atunci, eram cel mai bun distribuitor de casete audio și echipamente Sony din regiunea mea. Iar în Japonia am descoperit că firma avea un laborator unde se înregistrau casetele video.

Am observat că ele nu erau gata înregistrate. Cei de acolo aveau niște role mari de bandă magnetică și casete neînregistrate. Când primeau o comandă, reîncărcau doar timpul de care aveau nevoie pentru înregistrare. Dacă înregistrau 70 de minute, ei încărcau 71, minutul în plus fiind pentru margine. Astfel nu iroseau deloc bandă.

Nu era nimic complicat, dar pe atunci nimeni nu făcea așa ceva în Brazilia. Bineînțeles că afacerea cu înregistrările video era abia la început. Mi-am dat seama că cea mai scumpă componentă a casetei video era banda magnetică. La vremea aceea, în Brazilia nu erau decât trei lungimi de bandă: T-60, T-120 și T-160. Dacă înregistrai un documentar de 10 minute, trebuia să folosești o bandă de 60 de minute. Se făcea o mare risipă.

Și, de asemenea, Sony oferea un produs finit. Cei de acolo se ocupau de toate serviciile. Înregistrau, adăugau subtitrări, reîncarcau casetele și, de asemenea, puneau carcasa și eticheta. Se ocupau de ambalare și apoi de distribuție. Ei făceau totul. Era vorba despre integrare verticală, dacă vrei să fiu mai precis.

Scanned with OKEN Scanner

Pe atunci părea cea mai bună idee pentru a face ca o astfel de afacere să fie profitabilă, fiindcă în Brazilia aveam șase fabrici ce produceau casete video. De asemenea, existau multe companii care făceau înregistrări și numeroase firme care realizau subtitrările. Una producea carcasele, alta etichetele, dar niciuna nu oferea servicii complete. Iar după ce se făceau înregistrările în laborator, erau trimise din nou către studiouri. Ele dețineau drepturile de autor și trebuiau să pună carcasele și etichetele; de asemenea, facturau produsul final și îl distribuiau pe piață.

Mi-am dat seama că poate sosise timpul să schimb tipul de afacere pe care îl făceam, fiindcă în domeniul comerțului cu amănuntul era deja o concurență prea mare. Este greu să câștigi sume mari deoarece când deții un astfel de business tu nu vii cu un produs propriu. Nu faci decât să vinzi aceeași marfă pe care o au și celelalte magazine.

M-am hotărât să renunț la afacerea din domeniul retailului și să investesc în achiziționarea de mașini profesionale pentru toate operațiile.

Lirio Parisotto a vrut să-i vândă afacerea lui Lojas Arno, cel mai mare competitor al său.

Prima dată când i-am spus lucrul acesta nici nu m-a crezut.

— Chiar vrei să te retragi din afacerea asta? Nu te cred. Și ce ai de gând să faci mai departe?

— Vreau să înregistrez casete video.

— Să înregistrezi casete?! Eu fac asta singur, acasă, mi-a răspuns el.

Pe atunci, dacă vedeai ceva la televizor sau pe camera video, și înregistrai.

— Nu, [de data aceasta] este vorba despre un sistem profesional...

Nu-și dădea seama cât de important putea fi un astfel de business. Dar eu am știut [imediat]. Dețineam Video Club și Rental Video. Știam că piața aceasta va crește foarte repede. Tot mai mulți oameni erau interesați [de astfel de produse]. Nu mai trebuiau să meargă la cinematograf. Puteau să se uite acasă la filme.

La început Lojas Arno nu a crezut că eu chiar intenționez să vând [afacerea pe care o dețineam]. După aceea și-a dat seama că poate este vorba despre ceva important, în special pentru că cel mai agresiv concurent al său părăsea piața. Așa că a fost foarte ușor să-mi vând businessul.

În urma tranzacției efectuate am primit două milioane de dolari. Și mai aveam puși deoparte niște bani obținuți din profitul făcut în acea perioadă. Pe toți i-am investit pentru a o lua de la capăt într-o altă industrie și pentru a deveni producător.

Videolar a devenit extrem de profitabilă fiindcă am reușit să ofer pachetul de servicii complete.

În cele din urmă, am atras în businessul meu nou toate cele șase mari companii din domeniu: Sony Pictures, Fox, Warner, Paramount, Universal și Disney. Acestea au ajuns să producă la noi în fabrică casetele pentru piața braziliană. A fost singurul loc

Scanned with OKEN Scanner

din lume în care s-a întâmplat acest lucru. De obicei, ei nu vor asta. Dar eu am fost foarte competitiv, având o capacitate mare de producție. Și, în principiu, acest lucru a devenit posibil datorită serviciilor și calității produselor.

Lirio Parisotto a reușit să preia 90% din întreaga piață. Videolar l-a făcut miliardar.

De multe ori oamenii te vor subestima. Tu însă nu te lăsa descurajat de ei.

Frank Stronach își amintește de momentul în care a devenit unul dintre furnizorii principali ai celor de la General Motors.

Aveam deja 100 de fabrici. Am ținut o prelegere la General Motors, la aceasta fiind prezenți și directorii lor cheie. Unul dintre manageri a spus în batjocură:

— Uite care e treaba, dacă vă dezvoltați așa de repede, o să ajungeți să fiți mai mari decât General Motors.

— Da, i-am răspuns eu, este doar o chestiune de timp până când voi prelua General Motors.

Ei râdeau și aplaudau. Li se părea că ideea este ridicolă.

Dar apoi, peste câțiva ani, Frank Stronach chiar a avut șansa, dar și capacitatea de a prelua o mare parte din General Motors.

Am licitat pentru Adam Opel AG, partea europeană a corporației, și dacă nu ar fi fost ceva politic la mijloc, am fi preluat-o.

Astăzi, Frank Stronach este numit omul Magna. A ajuns unul dintre cei mai mari producători de piese auto din lume, având vânzări de aproape 40 de miliarde de dolari și peste 160.000 de oameni angajați. Frank Stronach este astăzi unul dintre cei mai puternici oameni din industrie.

Așadar, nu te descuraja niciodată dacă oamenii încearcă să te denigreze sau să minimalizeze rezultatele tale.

Nu-i lăsa pe alții să te ridiculizeze. Tim Draper ne oferă o perspectivă corectă asupra acestui aspect:

Dacă încerci să faci ceva extraordinar, mereu vei fi luat în derâdere de ceilalți. Ia exemplul lui Elon Musk. El spunea că într-o zi vom ajunge să călătorim pe Marte. Sunt convins că este luat în derâdere de oameni care îi spun: „N-o să ajungi niciodată pe Marte. Ți-ai pierdut mințile?" Dar probabil că sunt și câțiva oameni, poate 5%, care i-ar spune: „Hei, cum am putea ajunge pe Marte?"

El trebuie să suporte ironiile lor pentru o lungă perioadă, dar în fiecare zi o ia de la capăt și viața își urmează cursul ei. Nu-i afectează existența. Are în continuare un loc unde să doarmă, ceva de mâncare și totul este în regulă.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă încerci să faci ceva extraordinar, mereu vei fi luat în derâdere de ceilalți.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu deveni exagerat de încrezător în forțele proprii

Dar barca ta are și o hibă, și anume excesul de încredere. În Germania, noi spunem următoarele: „Aroganța vine înainte de a fi doborât." Încrederea excesivă te poate face să încetinești ritmul, ajungând chiar să te distrugă. Este o capcană periculoasă, mai ales dacă în trecut ai avut succes. Devenind prea încrezător sau prea optimist, barca ta se poate răsturna, iar tu te-ai putea îneca. Nu lăsa să ți se întâmple așa ceva!

Nu te crede invincibil. Cimitirele sunt pline de astfel de oameni. Nu lăsa ca succesul să-ți stea în cale. Hüsnü Özyeğin mi-a mărturisit următoarele: „Cred că unul dintre cele mai dificile lucruri în viață este să nu permiți ca succesul să-ți inducă un exces de încredere în sine. Atunci începi să faci multe greșeli. Poate că îți pui mai puține întrebări, nu evaluezi riscurile cu atâta sârguință pe cât ai fi făcut-o înainte și începi să te crezi invincibil."

Când l-am întrebat pe Petter Stordalen care a fost cea mai periculoasă idee pe care a avut-o în viața sa, răspunsul lui m-a surprins: „Ideea că am reușit. Că sunt nemuritor. Că nu sunt vulnerabil. A doua zi am fost concediat. Mi s-a întâmplat la compania Steen & Strøm. Credeam că mă consideră de neînlocuit. Asta a contribuit la prăbușirea mea."

Permite-mi să-ți prezint povestea lui Cai Dongqing și a primelor sale afaceri pentru a exemplifica ce vreau să spun cu ideea de a nu lăsa ca încrederea să devină un exces de încredere.

Cai Dongqing a vrut să înceapă o afacere la vârsta de cincisprezece ani. Tatăl său nu a crezut în el și a insistat ca tânărul să-și găsească un loc de muncă și să lucreze pentru altcineva. Cu toate acestea, dorința lui Cai de a se descurca pe cont propriu nu a dispărut. Mai mult, el a fost susținut de mama sa, care a împrumutat 800 de yuani (aproximativ 100 de dolari) pentru ca el să-și poată demara propria afacere. Împreună cu cei doi frați ai săi a deschis un atelier. Primul lor produs a fost o mică trompetă din plastic. Pe atunci nu aveau curent electric. Foloseau motorină ca resursă energetică de pornire și de încălzire. Pentru fabricarea trompetei trebuiau să pornească manual mașina ca să preseze plasticul în forma de care

Scanned with OKEN Scanner

aveau nevoie. Acest proiect a fost un adevărat succes și l-a încurajat pe Cai Dongqing să încerce să facă ceva mai măreț.

Pentru că ne-am descurcat bine cu primul proiect, una dintre rudele mele a vrut să colaborăm pentru o afacere de o mai mare amploare. Fabricam brelocuri, mici decorațiuni care se agățau la chei reprezentând niște plăcuțe de plastic cu fotografia unor vedete. Sub conducerea sa am început să ne extindem și să ne concentrăm pe volumul de vânzări.

Cu toate acestea, se pare că au devenit prea încrezători și s-au extins mult prea agresiv, cumpărând prea mult echipament. Totul s-a soldat cu un eșec. Cai Dongqing nu numai că a pierdut toate câștigurile obținute din primul său proiect, dar și-a făcut și multe datorii.

Este timpul să-ți scoți barca în larg, dragul meu cititor! Crezi în tine și ești optimist în legătură cu ceea ce poți realiza? Te lași descurajat de tot felul de negativiști sau adopți o atitudine asertivă în raport cu ei? Ai suficientă încredere în abilitățile tale pentru a reuși în afaceri?

- Delăsătorii nu cred în ei înșiși și se lasă descurajați ușor de sceptici.
- Milionarii au convingeri limitative și, în consecință, nu urmăresc decât niște visuri mici.
- Miliardarii cred că orice este posibil și că pot realiza tot ceea ce își propun.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 5

Capcana vânătorilor de comori

La 23 de ani valoram peste un milion de dolari,
la 24 de ani, peste 10 milioane de dolari, iar la 25 de ani,
peste 100 de milioane de dolari.
Și nu era atât de important,
pentru că nu am făcut-o niciodată pentru bani.

– Steve Jobs

Scanned with OKEN Scanner

Banii joacă un rol important în afaceri. Dar este o aberație să crezi că afacerile se rezumă doar la bani. Finanțele nu reprezintă decât un punct de referință universal pe care îl poți folosi pentru măsurarea performanței în business. Dacă e să comparăm afacerile cu sportul, banii joacă rolul scorului. Scoruri mai bune înseamnă performanțe mai ridicate, iar acest lucru te ajută să joci la niveluri din ce în ce mai înalte și să concurezi cu jucători tot mai competitivi.

Bineînțeles că, atunci când ieși învingător în jocul afacerilor, ai un sentiment de reușită. Michał Sołowow, cea mai bogată persoană din Polonia, compară afacerile cu Jocurile Olimpice, unde primești o medalie de aur ca simbol al victoriei obținute. Dar tu de fapt nu râvnești la aurul din medalie:

În afaceri, lucrurile stau la fel ca în orice sport: la Jocurile Olimpice, alergătorul concurează pentru o medalie. Medalia respectivă va atârna doar la gâtul lui. Aceasta îi va asigura atletului contracte de publicitate profitabile și onorarii pentru participarea la viitoare întreceri sportive. Dar când va urca pe podium și i se va cânta imnul național al țării sale, atunci va fi emoționat, fericit că a făcut ceva pentru oameni și că poporul său va fi mândru de el.

Banii nu constituie factorul principal în afaceri.

Naveen Jain, antreprenorul american din domeniul spațial, mi-a spus următoarele: „A câștiga bani este un produs secundar al lucrurilor pe care le faci."

Mohed Altrad, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, ne avertizează că nu ar trebui să echivalăm succesul cu banii:

Nu considera banii un obiectiv, ci un semn al succesului. Sunt unul dintre simbolurile reușitei. Succesul unei organizații constă în a fi durabilă, un spațiu în care oamenii sunt fericiți, iar umanitatea își găsește fundamentul. Acesta este succesul. Spune-mi care este diferența dintre a avea în buzunar un miliard de euro sau două? Nu prea contează.

**Nu considera banii un obiectiv,
ci un semn al succesului.
Sunt unul dintre simbolurile reușitei.**

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă singurul tău obiectiv sunt banii sau o viață de lux, vei eșua

Mohed Altrad a explicat destul de clar acest lucru cu ajutorul poveștii pe care mi-a spus-o atunci când l-am vizitat:

Scanned with OKEN Scanner

Am întâlnit o grămadă de oameni care s-au lansat în afaceri cam în același timp cu mine. Obiectivul lor era să creeze o organizație pe care, la un moment dat, să o vândă cu un preț imens. Unii au eșuat imediat. Alții au atins un anumit nivel de succes și cineva le-a oferit, să spunem, un milion de euro pentru afacerea respectivă. Atunci au spus: „E prea puțin. Voi continua. Vreau să o dezvolt și mai mult." Și după aceea, poate peste câțiva ani, li s-au oferit 100 de milioane de euro. Și au spus: „Nu e de ajuns. Vreau un miliard de euro."

Apoi fiecare a muncit din greu pentru a ajunge la un miliard de euro. Din păcate, nu au reușit. Au dat faliment. Și nu s-au ales cu nimic.

Ceea ce vreau să spun este că, dacă singurul obiectiv al companiei tale sunt banii, afacerea va fi un eșec.

A câștiga bani este un produs secundar al lucrurilor pe care le faci.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Motivația este principala diferență dintre miliardari și milionari. Dacă o faci pentru bani, pentru a trăi în lux, îți vei pierde motivația imediat ce vei ajunge la nivelul vizat și vei rămâne milionar sau chiar fără nimic, atunci când afacerea ta va avea de suferit. Dar dacă te motivează competiția, victoria, dacă jocul de afaceri în sine te entuziasmează, atunci vei continua să-ți dezvolți compania, și abia în acest caz vei avea șansa să ajungi să câștigi miliarde de dolari.

Dacă singurul obiectiv al companiei tale sunt banii, afacerea va fi un eșec.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

L-am întrebat pe Petter Stordalen, supranumit în Scandinavia „regele hotelurilor", ce sfaturi are pentru cineva care vrea să devină bogat. Răspunsul lui a fost următorul:

Miliardarii nu o fac pentru bani. Nu banii îi motivează, ci plăcerea jocului.

Este vorba despre a nu te mulțumi niciodată cu ce ai, de a nu te simți confortabil, de a nu tânji niciodată să te retragi. Dacă singurul tău scop este să te îmbogățești, nu vei ajunge nicicând la acel nivel. Dacă găsești și faci ceea ce îți place, ai putea avea o șansă – dar trebuie să fii pregătit să muncești din greu pentru ea.

Scanned with OKEN Scanner

Crezi că banii pot reprezenta o motivație? Jocul, competiția, acestea sunt cheia. Și de aceea spun că, dacă începi cu un calculator în mână, nu o să ajungi nicăieri. Cred că mulți oameni au aceeași motivație ca și mine. Unii o fac în mediul academic. Acolo nu se câștigă prea bine. Alții, în știință, dar nici aici nu se câștigă mult. Însă tot au aceeași motivație. Sunt distinși la Stockholm cu Premiul Nobel pentru Pace, pentru Medicină, pentru Fizică sau pentru Chimie.

Dacă o faci pentru bani, pentru a trăi în lux, îți vei pierde motivația imediat ce vei ajunge la nivelul vizat și vei rămâne milionar sau chiar fără nimic, atunci când afacerea ta va avea de suferit.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Peter Hargreaves a construit Hargreaves Lansdown, o companie de servicii financiare de top din Marea Britanie, ce are în administrare peste 120 de miliarde de dolari. Având în vedere industria în care activează, Peter Hargreaves mi-a oferit motive surprinzătoare pentru reușitele lui:

Cred că există două motive care au dus la succesul meu. Unul este că îmi place [ce fac], iar celălalt, că nu am făcut-o niciodată pentru ceea ce mi-au adus banii, chiar dacă ei țin scorul; am făcut-o din pură dorință de a obține succes.

Cunosc un tip care a lucrat în aceeași industrie și care mereu a crezut că are mai mult succes decât mine; și bineînțeles că ultimii ani i-au dovedit contrariul. Însă el a făcut-o pentru bani, pe când eu, fiindcă mi-a plăcut, iar acesta a fost cel mai important lucru. Mi-a plăcut fiecare secundă pe care am trăit-o. Dacă aș da timpul înapoi, aș proceda din nou la fel.

Miliardarii nu o fac pentru bani. Nu banii îi motivează, ci plăcerea jocului.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nicio sumă nu-ți va părea de ajuns. Naveen Jain și-a dat seama de acest lucru pe când era în America. A trăit în sărăcie atât în India, cât și în primul an petrecut în Statele Unite, în New Jersey. Tânjind după bani, s-a mutat în California, unde un prieten indian al său tocmai își vânduse afacerea pentru 100.000 de dolari.

Și mi-am spus: cum ar fi, Doamne, dacă aș avea și eu 100.000 de dolari, la fel ca el? Niciodată în viața mea nu ar mai trebui să muncesc pentru a-mi câștiga existența.

Scanned with OKEN Scanner

Visurile mele ar deveni realitate. [Ar fi] Tot ce mi-am dorit vreodată în viață. Aș reuși. Aș ajunge la finiș.

Timpul a trecut și am plecat din Silicon Valley, alăturându-mă companiei Microsoft. Acest lucru s-a întâmplat foarte devreme, pe când Microsoft era o firmă mică, abia listată la bursă. Imediat după ce m-am dus acolo, au lansat [sistemul de operare] Windows 3.0, iar acțiunile lor pur și simplu au explodat. În decurs de șase luni, opțiunile mele pe acțiuni valorau peste 100.000 de dolari.

Acum ar fi trebuit să fiu fericit. Brusc, mi-am dat seama că am uitat că sunt obligat să plătesc și taxe. Așa că, dacă nu mai rămâi cu 100.000 de dolari după impozitare, acești bani nu înseamnă nimic. Trece o lună și acum am 150.000 de dolari. După impozitare, rămân cu 100.000 de dolari.

Mintea mi-a șoptit în felul următor: nu am vrut să spun că trebuie să ai 100.000 de dolari, ci că este nevoie să ai o casă. Chiar trebuie să ne permitem o casă și să rămânem cu 100.000 de dolari în buzunar. Asta mă va face cu adevărat fericit.

Minunat! Așadar, acum avem destui bani pentru a putea cumpăra o casă mică și, pe deasupra, putem să rămânem și cu 100.000 de dolari. Atunci m-am gândit că respectiva casă trebuie să fie îndeajuns de confortabilă pentru ca în ea să poată locui o familie numeroasă. La urma urmei, nu se poate să am doar o casă mică. Așa că trebuie să fiu proprietarul unei locuințe de dimensiuni potrivite și să am și 100.000 de dolari în cont.

Astfel, acum am bani de o casă decentă și rămân și cu 100.000 de dolari. Mintea mi-a spus din nou că vremurile chiar s-au schimbat și că nu mai poți cumpăra mare lucru cu 100.000 de dolari. Trebuie să strâng cel puțin un milion de dolari dacă vreau să duc o viață confortabilă.

Ghici ce se întâmplă acum? Am un milion de dolari. Ideea centrală a acestei povești este că nu a existat niciodată un moment în care să obosesc și să spun că, Doamne, am destui bani. Nu conta niciodată cât aveam, fiindcă exista mereu următorul obiectiv spre care țințeam. Problema e că omul acesta care a venit din India nu a cunoscut fericirea într-un astfel de mod. La început, tot ce-și dorea era să aibă 100.000 de dolari. Și nu a contat. Nu a fost niciodată de ajuns până când nu a decis că așa este. Și pentru mine asta este o poveste despre cum ți se poate schimba viața.

Dacă singurul tău scop este să te îmbogățești, nu vei ajunge nicicând la acel nivel.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Zece surse de motivație ale miliardarilor

Nu o face pentru bani. Miliardarii au diferite motivații care le-au permis să ajungă atât de departe. Le place să creeze. Asta este ceea ce îi face să se trezească dimineața. Le place să pună bazele unor afaceri, să le îmbunătățească, să-și optimizeze modelele sau procedurile de business și, mai presus de toate, își doresc mult să le vadă crescând.

Dacă începi cu un calculator în mână,
nu o să ajungi nicăieri.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

1. Să scape de sărăcie

Pentru mulți dintre miliardarii *self-made*, prima motivație a fost pur și simplu să scape de sărăcie. Naveen Jain s-a născut în India rurală. L-am întrebat ce-și dorea să devină când era tânăr. „Oh, Doamne, nu voiam decât să duc un trai decent și să fac ceva util cu viața mea."

El își amintește foarte limpede:

Mama mea era analfabetă. Și singura mea amintire de atunci este legată de faptul că ea se asigura că eu voi primi o educație [bună]. Se așeza pe scaun și îmi cerea să rezolv o anumită problemă. Pe atunci nu-mi dădeam seama că ea nu știa să citească.

Iar mama îmi spunea:

— Dă-mi să văd temele pentru acasă. Arată-mi unde sunt și spune-mi răspunsul la această problemă.

Iar eu îl scriam cu sârguință și îi replicam:

— Mamă, acesta este răspunsul.

Dar ea îmi zicea cu asprime:

— Nu mă face să te întreb iar.

Îi răspundeam din nou și ea îmi spunea:

— Acum treci la următoarea.

Și vorbea așa numai din iubirea ei enormă pentru mine, fiindcă își dorea să se asigure că ieșim din cercul sărăciei. Știa că singurul mod de a izbuti acest lucru este prin educație.

Scanned with OKEN Scanner

Nu am făcut-o niciodată pentru ceea ce mi-au adus banii, chiar dacă ei țin scorul; am făcut-o din pură dorință de a obține succes.

– Peter Hargreaves #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Lirio Parisotto, care s-a născut la o fermă din Brazilia fără apă curentă, nu avea un vis anume la început; voia doar să plece de acolo și să scape de sărăcie. „Munca la fermă era anevoioasă. Cel mai greu era la arat. Aram cu boii, nu cu tractorul. Nu-mi plăcea deloc, pentru că era obositor și foarte cald. În cazul celor mai multe dintre muncile de la fermă, este mai ușor când ai un ajutor mecanic. Însă noi nu aveam electricitate, nu aveam un tractor, nu aveam nimic. Și, de fapt, eu nu știam ce vreau. Singurul lucru pe care nu mi-l doream era să rămân acolo. Așa că practic am avut impulsul de a-mi schimba viața."

Nicio sumă nu-ți va părea de ajuns.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

2. Libertatea

Libertatea este o altă sursă majoră de motivație pentru miliardari. Unii dintre cei pe care i-am intervievat au recunoscut de mult timp că libertatea înseamnă a scăpa de sărăcie. Frank Stronach a crescut în Austria postbelică și în tinerețe a cunoscut ce este foametea. Mi-a mărturisit următoarele:

Am vrut să muncesc doar ca să nu-mi mai fie foame. Și am vrut să muncesc ca să fiu liber, ca să nu trebuiască să mă târăsc și să spun „da, domnule". Motivația mea a fost să nu mai fiu flămând niciodată. Să fiu un om liber.

Această concepție s-a modificat mai târziu, traducându-se prin libertate financiară:

Dacă nu ești liber din punct de vedere financiar, nu ești deloc liber. Am vrut să fiu un om independent. Să pot spune tot ce vreau și să pot face lucrurile pe care mi le doresc.

Și apoi, aceeași concepție a ajuns să fie echivalentă și cu eliberarea altor oameni prin salvarea de la sărăcie:

La început, s-a pus problema să nu mai fiu flămând. Acum lupt și pentru alții, deoarece nu mai vreau să văd pe nimeni suferind de foame.

Libertatea are mult de-a face cu deținerea controlului asupra vieții tale. Acesta este și cazul lui Jack Cowin:

Scanned with OKEN Scanner

La început, principala mea dorință a fost să am ceva asupra căruia să pot exercita o oarecare influență și un anumit control, precum și să fiu un om liber să facă ce vrea.

3. Supraviețuirea

Dar, înainte de a deveni liber, tu și afacerea ta trebuie mai întâi să supraviețuiți:

Atunci când începi o afacere, supraviețuirea este factorul cel mai important. Oare voi rezista? Acesta este primul impuls. Supraviețuirea. Nu toată lumea o recunoaște, dar, pentru majoritatea antreprenorilor pe care îi cunosc, teama de eșec este un factor real.

Așa că, încă de la început, tot ce vrei să faci este să supraviețuiești, având speranța că acest lucru se poate transforma în ceva de care să fii mândru că ai luat parte și că oamenii nu te urăsc pentru că le-ai distrus viața atunci când ai dat faliment.

Bineînțeles, odată cu afacerea, și motivațiile ți se dezvoltă.

4. Rezolvarea problemelor

Miliardarii se concentrează pe rezolvarea problemelor, nu pe a face bani. „Dacă vrei cu adevărat să ai succes în afaceri, găsește mai întâi o problemă pe care să o rezolvi", ne sfătuiește Dilip Shanghvi. „Dacă poți rezolva o problemă nesoluționată până în prezent, îți poți crea o interesantă oportunitate de business. Nu te lansa într-o afacere doar cu scopul de a câștiga bani; ei trebuie să fie rezultatul demersului tău."

Michał Sołowow are o perspectivă similară: „Problemele sunt cele care mă motivează. Zilnic îmi doresc ca lucrurile să meargă mai bine. Neajunsurile cu care mă confrunt în viața de zi cu zi mă determină să le rezolv. Cu alte cuvinte, este vorba despre un mecanism de autopropulsie. Motivația mea nu stă în a fi miliardar sau în a deveni miliardar. Treaba asta nu mă animă."

5. Să facă lucrurile cum trebuie și să se perfecționeze

Ceea ce îl animă, în schimb, pe acest miliardar este să facă lucrurile așa cum trebuie: „Cred că sunt motivat de dorința de a face lucrurile bine; nu perfect, dar bine. Spun acest lucru în mod conștient. Dacă lucrurile sunt realizate corespunzător și sunt din ce în ce mai bune, atunci asta îmi oferă în mod cert satisfacție. Dacă înțeleg o anumită situație și se întâmplă așa cum m-am așteptat eu, iar asta are anumite efecte – ei bine, și cele măsurabile în bani până la urmă [contează] –, atunci cu siguranță simt o reală plăcere."

Scanned with OKEN Scanner

Petter Stordalen vrea „ca astăzi să facă lucrurile mai bine decât ieri, dar nu la fel de bine ca mâine".

Motivația lui Tony Tan Caktiong este, de asemenea, obținerea unei calități înalte: „Sunt fericit când reușim să realizăm produse excepționale în businessul nostru. Avem o mâncare foarte bună și ne bucurăm cu adevărat de acest lucru."

Așa gândește cel care a fost desemnat în 2004 „antreprenorul anului la nivel mondial".

Sunt motivat de dorința de a face lucrurile bine; nu perfect, dar bine.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

6. Să facă ceva nou

Pentru mulți miliardari, motivația lor este afacerea în sine. Să încerce lucruri noi, să deschidă drumuri noi, să dobândească cunoștințe noi. Asta este ceea ce îi motivează.

Pentru Dilip Shanghvi, oportunitatea reprezintă cea mai mare sursă de motivație.

Petter Stordalen o descrie astfel: „Este dorința de a lăsa ceva în urmă, de a căuta noi aventuri, de a face un salt, de a face un pas dincolo de zona ta de confort, dar fără să știi cât de adânc, cât de mare va fi. Doar să pleci. De asemenea, este dorința de a vedea oportunități acolo unde alții nu le văd."

Pentru Manny Stul, producătorul australian de jucării și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, motivația înseamnă „să deschizi noi drumuri, să faci lucruri diferite, să dobândești cunoștințe noi. Să nu stai pe loc, asta este cel mai important. Consider că sunt foarte interesante noile direcții după care ne ghidăm noi, în calitate de companie, precum și căile pe care le urmăm. Este ceva nou și diferit. M-aș plictisi dacă am continua să facem același lucru la nesfârșit."

Tim Draper se exprimă în cuvinte clare: „Lumea poate fi descoperită. Cu toții ar trebui să o descoperim."

Nu te lansa într-o afacere doar cu scopul de a câștiga bani; ei trebuie să fie rezultatul demersului tău.

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

7. Jocul de-a afacerile

Un numitor comun al tuturor miliardarilor este faptul că sunt pasionați de ceea ce presupun afacerile pe care le conduc. Le consideră distractive. Dacă pe lumea asta există un om de afaceri înnăscut, acela este Peter Hargreaves: „O ador. Știi, în afară de afacerea mea, nu am nicio altă mare pasiune. Pescuiesc puțin, joc golf – nu sunt prea bun la acest sport. Mă menținîn formă, mă duc la sală. Îmi place să călătoresc. Dar sunt pasionat de afacerea mea. Complet pasionat [de ea]. Este munca mea de-o viață. Bineînțeles, sunt foarte pasionat de ea și pentru că are al naibii de mult succes."

8. Competiția și câștigul

Și acum ajungem la următoarea motivație a miliardarilor: câștigul. Ca să câștigi, trebuie să devii cel mai bun, iar pentru asta este nevoie să și concurezi.

Peter Hargreaves își amintește cum a stabilit el împreună cu Stephen Lansdown obiectivul companiei pe care a creat-o: „Am știut doar că vreau să fiu cel mai mare. Iar Stephen spunea mereu că își dorește să fie cel mai bun; și bineînțeles că nu poți fi cel mai mare dacă nu ești și cel mai bun. Mi-am imaginat eu vreodată că o să avem atât de mult succes? Ei bine, da! Singurul lucru pe care nu puteam să-l prevăd au fost cifrele. Nu mi-aș fi putut imagina că afacerea asta ar putea ajunge să valoreze 7 miliarde de lire sterline. Nu mi-aș fi putut închipui că vom deține 40 și ceva de miliarde de lire sterline din banii clienților (între timp am ajuns la peste 120 de miliarde de lire sterline). Nu mi-am imaginat că averea mea avea să fie atât de mare, dar am preconizat că vom deveni cea mai mare companie de investiții financiare din Marea Britanie. Doar că nu mi-am dat seama cât de mari ar putea fi cifrele în acest caz."

Pentru Serghei Galitski, prima motivație a fost supraviețuirea, deoarece trebuia să-și hrănească familia. Apoi, aceasta a constat în a fi într-o competiție cu ceilalți jucători și a obține un câștig: „Prima mea întâlnire cu concurența a schimbat toate datele problemei. Nu am observat deloc la ei o superioritate intelectuală, iar aceștia erau cei mai puternici dintre competitori. Și când simți superioritatea intelectuală a cuiva, te obosește, te împinge în jos și atunci trebuie să te poziționezi diferit. Dar când nu o simți, începi să-ți dai seama că poți deveni tu numărul unu. În plus, când te gândești la dimensiunea acestei țări, devii inspirat. Iar sentimentul și conștientizarea faptului că din punct de vedere intelectual ceilalți nu erau mai puternici au devenit o obsesie pentru mine."

Scanned with OKEN Scanner

Principala motivație pentru Manny Stul este să reușească, să câștige. Ron Sim este motivat de realizări, iar Cho Tak Wong, de succes: „Tot ce plănuiesc devine un succes."

9. Să construiască și să creeze

Miliardarii sunt niște creatori, le face plăcere să-și transforme viziunile în realitate și se joacă cu puterea lor de a da viață lucrurilor.

Tony Tan Caktiong spune clar care este motivația sa: „Vreau să fac tot felul de lucruri. Pur și simplu îmi doresc să construiesc lucruri mai mari, visuri mai mari."

Frank Hasenfratz a fost și el un creator. Acesta spunea: „Am toți banii din lume, dar muncesc în fiecare zi." În cazul lui, era vorba despre construirea unei afaceri durabile: „De ce vrei o afacere? Este vorba despre bani? Pentru că banii, bineînțeles, reprezintă o motivație. Dar pentru mine cel mai satisfăcător lucru este să construiesc ceva de durată. Știi, avem peste 50 de ani, dar la noi în companie lucrează oameni din a doua și a treia generație. Este într-adevăr ceva care îmi dă satisfacţie."

Alții, cum ar fi Chip Wilson, au ca motivație dorința de a lăsa ceva în urma lor: „Ajungi într-un punct în care poți avea orice obiect material pe care ți-l dorești. Așadar, eu cred că visul meu este de a putea lăsa în lume o amprentă care să dureze timp de generații întregi. Mă gândesc la unele dintre marile parcuri ale lumii și la orașe, sunt locuri de care oamenii se pot bucura pentru totdeauna. Este vorba despre ceva de genul acesta."

10. Impactul social

Un alt lucru care îl entuziasmează pe Chip Wilson este impactul social: „Banii nu mă fac neapărat să mă dau jos din pat dimineața. Însă ceea ce mă determină [să mă ridic din pat] este dorinţa de a schimba viața oamenilor și de a mă concentra, în primul rând, asupra lor și asupra dezvoltării acestora. Iar pentru că sunt foarte egoist, vreau să-mi petrec fiecare zi alături de oamenii pe care îmi place să-i am alături. Am descoperit că, dacă persoanele din preajma mea sunt incredibile, atunci viața mea este distractivă și deosebită, iar drept urmare ulterior se nasc niște afaceri grozave."

„Îți este oferită șansa de a exercita un impact asupra societății și ai la dispoziție aproximativ 80 de ani pentru asta. START!" Aceasta e, pe scurt, filozofia de viață a lui Tim Draper. Acesta e și motivul pentru care și-a luat angajamentul de a face cunoscut lumii întregi domeniul antreprenoriatului și al capitalului de risc.

Scanned with OKEN Scanner

Îți este oferită șansa de a exercita un impact asupra societății și ai la dispoziție aproximativ 80 de ani pentru asta. START!

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Impactul social este exact motivul pentru care Narayana Murthy, cel care, demult, avusese convingeri politice de stânga, și-a dat seama că afacerile sunt calea de urmat:

Fiind un copil care a crescut în timpul personalității atotcuprinzătoare a lui [Jawaharlal] Nehru, un socialist, mi-a fost foarte ușor să devin [la rândul meu] un simpatizant al socialismului și al liderilor comuniști care ne-au condus pe calea anticolonialismului.

Dar mi-am dat seama că singura modalitate prin care o societate poate rezolva problema sărăciei este crearea unor locuri de muncă bine plătite și că antreprenoriatul este cel mai bun instrument pentru o astfel de soluție.

Nu poți obține bogăție având la bază sărăcie. Nu se poate realiza un astfel de miracol. Nici măcar magicienii comunismului nu pot face asta.

Aceasta a devenit principala motivație a lui Narayana Murthy în afaceri.

Ceea ce mă motivează să merg zilnic la birou la ora 6:00 dimineața este convingerea că singura manieră în care putem rezolva problema sărăciei în lume este prin crearea tot mai multor locuri de muncă și oferind salarii tot mai bune. Faptul că Dumnezeu mi-a lăsat această oportunitate este principala mea motivație.

Nu poți obține bogăție având la bază sărăcie.

– Narayana Murthy #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Toți cei pe care i-am intervievat au un impact pozitiv semnificativ asupra lumii în care trăim. Ei influențează viețile a milioane de oameni prin produsele lor, prin intermediul angajaților pe care îi au sau al activităților lor filantropice.

Schimbarea motivației

Desigur, motivația ta se schimbă pe măsură ce te dezvolți ca persoană.

În cazul lui Cai Dongqing ea s-a modificat trecând de la a avea grijă de familia sa, la a face ceva valoros pentru societate prin intermediul companiei sale:

Motivațiile mele inițiale au fost dorința de a schimba destinul familiei mele și sentimentul puternic de responsabilitate atât față de aceasta, cât și față de frații mei mai

Scanned with OKEN Scanner

mici. Ulterior, ca urmare a mai multor transformări strategice de succes prin care a trecut compania mea, Alpha avansează treptat în industria pan-entertainmentului[13] *din China. Privind spre viitor, sper că societatea va avea o influență de anvergură asupra vieții oamenilor, deoarece noi promovăm constant în lume visuri, bucurie și înțelepciune, iar eu cred că pe parcurs asta reprezintă o sursă de motivație.*

Cu Kakao (Talk), aplicația lui de mesagerie mobilă, Kim Beom-Su domină canalele moderne de comunicare din societatea coreeană. Motivația lui s-a schimbat, trecând de la a fi orientată spre succes, la a fi îndreptată spre impactul pe care îl poate avea aspra societății:

Au existat două etape principale. În prima etapă, când am lansat Hangame[14], eram interesat să reușesc, să câștig mulți bani, să ajung să am succes, să dezvolt compania etc.

Astăzi, Kakao are ceea ce se numește impact social, iar noi ne folosim de o astfel de influență pentru a produce schimbări semnificative în societate, aceasta fiind principala mea motivație. Caracteristica unică a aplicației Kakao este faptul că poate influența întreaga națiune, chiar mai mult decât un guvern. Asta îmi dă un sentiment de responsabilitate.

Mohed Altrad este modest și atunci când vorbește despre motivația lui:

De foarte multe ori este ceva personal. Ești un străin, nu faci parte din această țară. Și, chiar dacă ai un pașaport francez, tot străin rămâi. Simt cu tărie că trebuie să demonstrez poate de zece ori mai mult decât un francez obișnuit. Aș putea spune că în această țară este nevoie să-ți câștigi locul. Și, în aceeași măsură, trebuie să le dovedești ceva și familiei, și prietenilor tăi.

Dacă toți am face doar atât cât să demonstrăm că ne merităm locul în societate, cât de bună ar fi lumea în care trăim?

Care este motivul tău?

„Trăiește-ți viața cu un scop nobil" a fost cel mai valoros sfat pe care l-a primit vreodată Ron Sim.

Te afli aici cu un motiv. Descoperă-l și fă tot ce poți mai bun cu viața ta.

---

[13] Termen introdus de Cheng Wu, vicepreședinte al companiei chineze Tencent, pentru a denumi totalitatea tipurilor de produse create pe baza unor cărți, filme, jocuri, seriale de televiziune, drame ce constituie obiectul proprietății intelectuale. (*n. trad.*)

[14] Site sud-coreean de jocuri online. (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Așa privește viața Naveen Jain:

Nu sunt un tip religios, așa că filozofia mea de viață este: „Sigur te afli aici cu un scop." Prin urmare, dacă există un motiv pentru care te afli în acest loc, trebuie să-ți maximizezi potențialul, să fii cât mai util posibil și să faci din nimic ceva pentru tine, pentru familia ta, pentru prietenii tăi, pentru poporul tău. Să lași ceva în urma ta, un lucru din care oamenii ar putea să învețe.

Uneori, acest țel apare în mod natural în viața ta, în special pentru emigranți ca Jack Cowin, care a plecat din Canada pentru a-și clădi o viață în Australia. „Când ajungi într-o țară nouă, trebuie doar să ai succes. Nu te relaxezi și nu mergi la plajă. Te afli acolo cu un motiv și trebuie să-ți găsești un loc al tău. Nu ai prieteni, familie și alte astfel de privilegii de care te bucuri în locul în care crești, oriunde este el. Mă gândesc adesea la ce s-ar fi întâmplat cu mine dacă aș fi rămas în Canada. Dacă nu aș fi plecat din țară în cele din urmă."

A găsi un scop este la fel de simplu precum a descoperi ce-ți dorești și a acționa în consecință.

Manny Stul, desemnat mai târziu, în 2016, „antreprenorul anului la nivel mondial", și-a dat seama la un moment dat în viața lui că vrea să intre în afaceri.

Din experiența mea la bancă, din experiența mea de audit, din experiența mea ca barman etc., am știut că nu vreau să lucrez pentru altcineva. Nu vorbesc acum despre alți oameni, dar, în ceea ce mă privește pe mine, știam că nu voi avea succes lucrând pentru altcineva.

Ca să demareze o afacere, avea nevoie de un anumit capital.

Așa că m-am angajat, timp de nouă luni, pe un șantier de construcții din nord-vestul Australiei. Am vrut să strâng niște bani, iar acesta era cel mai rapid mod de a o face, mai ales că acolo salariile erau mari și, în afară de alcool, nu aveai pe ce să-ți cheltuiești banii.

Locuiam în containerele acelea, care sunt practic niște magazii de tablă. Înăuntru este foarte cald. Peste tot era numai praf roșu. Dacă adia doar puțin vântul și îți făceai un duș, când te întorceai în containerul tău erai plin de praf roșu.

Construiam un încărcător de nave pentru compania Dampier Salt. Eu eram șef de birou.

Am economisit vreo zece, douăsprezece mii de dolari, după care m-am întors în Perth și am înființat firma aceasta de cadouri.

Există o metodă pentru a afla ce vrei să faci în afaceri?

Chip Wilson spune că da. Se numește „Principiul ariciului".

Scanned with OKEN Scanner

Desenezi trei cercuri care se întretaie. În primul, vei scrie toate lucrurile de care ești pasionat. În cel de-al doilea, pe cele la care ești sau la care poți fi foarte bun, poate chiar cel mai bun din lume. Iar în cel de-al treilea îți vei nota toate lucrurile care pot fi profitabile. La intersecția acestor trei cercuri vei găsi ceea ce în cazul tău se pretează să devină o afacere sustenabilă. Alege unul dintre acele lucruri și treci la treabă!

Care este motivația ta, dragul meu cititor? Vrei să câștigi bani sau te stimulează altceva? Descoperă-ți obiectivul, urmărește-l și evită să pici în capcana vânătorului de comori, dacă vrei să ai șansa să acumulezi miliarde de dolari.

- Delăsătorii își doresc să aibă un venit și nu strâng averi.
- Milionarii vor să acumuleze avere, dar când o obțin, își pierd motivația.
- Miliardarii sunt stimulați de alte lucruri decât de avere, au un accentuat simț al scopului și nu-și pierd niciodată motivația de a se dezvolta.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 6

Cele șase abilități ale priceperii în afaceri

Forța nu-și are locul
acolo unde este nevoie de pricepere.

– Herodot

Scanned with OKEN Scanner

Miliardarii nu reprezintă nicidecum un ideal. La fel ca noi toţi, şi ei au slăbiciunile şi viciile lor, însă sunt posesorii unui set adecvat de abilităţi, obiceiuri corespunzătoare şi mentalităţi potrivite care îi fac să obţină un succes extraordinar în afaceri.

Privește exemplul lui Lirio Parisotto. El a întâmpinat mereu probleme când a fost vorba să țină o dietă și să piardă în greutate. Nu mă înțelege greșit; nu este obez sau gras, dar cântărește mai mult decât și-ar dori. Mi-a spus în glumă: „Nu e greu să câștigi mult. Greu e să câștigi mult și să nu te îngrași."

După cum a afirmat Cai Dongqing, Walt Disneyul Chinei, „dacă milionarii sunt capabili să-și continue succesul și să meargă în etapa următoare, lucrul ăsta are mult de-a face cu mentalitatea, cunoștințele, personalitatea și abilitățile lor."

Așadar, dacă dorești să-ți intensifici jocul, asigură-te că îți dezvolți următoarele șase abilități universale caracteristice priceperii în afaceri, de care vei avea nevoie indiferent de industria în care activezi.

Abilitatea nr. 1: Gândirea logică

Este mai mult decât evident că, pentru a face afaceri, îți trebuie neapărat un simț al realității, iar această abilitate nu poate lipsi de pe listă. Trebuie neapărat să gândești logic. Conștientizează că cel mai valoros bun pe care îl ai este creierul tău. Și cu cât îl poți folosi mai bine, cu atât vei ajunge mai departe.

Când i-am întrebat pe miliardari care sunt punctele lor forte, mi-au răspuns aproape în unanimitate că simțul realității sau gândirea logică, ori combinația dintre aceste două abilități.

Gândirea logică este prima dintre cele patru calități ale afaceristului de succes, după cum mărturisește Serghei Galitski (celelalte trei fiind capacitatea de a visa, îndrăzneala de a-ți asuma riscuri și perseverența). Și, bineînțeles, cu cât gândești mai repede, cu atât mai bine. Faptul că a jucat șah în tinerețe l-a ajutat pe Serghei să-și dezvolte abilitatea de a gândi logic și repede.

Când l-am întrebat același lucru pe Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, el mi-a răspuns astfel: „Cred că simțul realității este un factor foarte important. Din nou, aici nu este vorba despre educația formală. Simțul realității nu poate fi învățat." Trebuie să ți-l dezvolți de unul singur.

În afaceri, ai de-a face cu cifre, așa că ar fi bine să te pricepi la numărat. „În mod categoric, gândirea științifică îți este de ajutor; număratul este una dintre

Scanned with OKEN Scanner

abilitățile fundamentale și universale, fiind utilă în multe domenii", susține Michał Sołowow, cel mai bogat om din Polonia. „Întregul univers se bazează pe cifre. Succesul în afaceri se bazează pe cifre. Știi, matematica reprezintă, de asemenea – la nivel umanist –, în cea mai mare parte, o logică formală. Dacă știi funcțiile matematice, atunci ai și abilitatea de a rezolva un raționament logic și astfel poți ajunge la diverse concluzii..."

Jack Cowin mi-a spus: „Trebuie să știi să numeri ca să nu rămâi fără bani."

Abilitatea nr. 2: A-i înțelege pe oameni

Faci afaceri cu oamenii. Prin urmare, nu poți avea succes în afaceri dacă nu-i înțelegi pe oameni. Trebuie să știi ce-i motivează și ce le declanșează emoțiile. Ei pot fi cel mai mare obstacol peste care dai sau vehiculul tău spre succes. Învață să le faci față.

Nu poți avea succes în afaceri dacă nu-i înțelegi pe oameni.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Când l-am întrebat pe Jack Cowin ce i-a determinat succesul, mi-a răspuns următoarele:

Probabil că abilitatea de a înțelege oamenii, de a-mi da seama ce își doresc aceștia, de a-i ajuta să-și atingă obiectivele în timp ce mă ajută să le ating și eu pe ale mele. Deci, este vorba despre abilitatea de a te face să spui: „Bine, sunt pregătit să-mi petrec cinci sau zece ani din viață încercând să mă ocup de acest proiect și să-l fac să funcționeze", lucru care pe mine mă ajută să ajung acolo unde vreau și să înțeleg cum voi încadra asta și cum te voi recompensa, unde vei locui, ce vei face. Dacă ar trebui să numesc un singur element al succesului, probabil că acesta ar fi.

Oamenii pot fi cel mai mare obstacol peste care dai sau vehiculul tău spre succes. Învață să le faci față.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Michał Sołowow, „combinația ideală pentru un om de afaceri este reprezentată de acea persoană care știe să socotească bine și care are minime

Scanned with OKEN Scanner

curiozități legate de sfera umanistă sau psihosociologică. O persoană care interacționează în mod natural cu oamenii trebuie să le recunoască comportamentul, semnalele la care răspund aceștia, iar cu timpul ea devine într-adevăr un bun psiholog."

Combinația ideală pentru un om de afaceri este reprezentată de acea persoană care știe să socotească bine și care are minime curiozități legate de sfera umanistă sau psihosociologică.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Unii miliardari au mers chiar până într-acolo încât au studiat în profunzime mintea umană la universitate, așa cum este cazul lui Lirio Parisotto:

Nu cred că poți avea succes în afaceri dacă nu-i înțelegi pe oameni. Una dintre materiile mele preferate din timpul facultății de medicină a fost psihiatria. Oamenii mă întreabă: „Vai, ai făcut contabilitate? Finanțe?" Iar răspunsul meu este: „Nu, deloc. Poți angaja contabili, avocați, diverși alți profesioniști." Afacerile se bazează pe oameni. Cum îi convingi să facă ce vrei tu? Cum îi recompensezi? Cum îi faci să se simtă bine în pielea lor? Cum îi determini să accepte respectiva direcție?

Afacerile se bazează pe oameni.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dar nu este suficient doar să-i înțelegi pe oameni. Ar trebui să fii capabil să și vezi lucrurile din perspectiva altora, să empatizezi cu ei.

Potrivit partenerului de afaceri al lui Serghei Galitski, Vladimir Gordeiciuk, „Serghei se poate pune în locul altei persoane; el simte, vede și înțelege foarte bine oamenii. Iar acest lucru îi permite să folosească energia lor într-un mod corect și să-i ghideze corespunzător."

Manny Stul a învățat să citească cum sunt oamenii înainte de a intra în domeniul afacerilor, în timpul jocurilor de cărți. A jucat foarte mult, în special pocher cu cinci cărți.

Am făcut o grămadă de bani. Nu, nu a fost pentru că număram cărțile. Dacă petreci îndeajuns de mult timp acolo, înțelegi modul în care se comportă oamenii.

Știu un banc despre un câine care joacă pocher cu stăpânul lui. Martorului nu-i vine să creadă. Câinele primește cinci cărți, dă trei și cere alte trei. În tot acest timp, el stă

Scanned with OKEN Scanner

acolo și joacă împreună cu stăpânul lui. Omul vede întâmplarea asta de două sau de trei ori. Și îi spune proprietarului animalului:

— E cel mai deștept câine pe care l-am întâlnit eu vreodată.

Stăpânul câinelui îl cheamă [pe martor] lângă el și îi șoptește la ureche:

— Nu este chiar așa de inteligent. De fiecare dată când prinde o mână bună, dă din coadă.

Cei mai mulți oameni, dacă nu chiar toți, se agită atunci când prind o mână bună la cărți, când sunt imbatabili sau când joacă la cacealma.

Dacă îi urmărești îndeajuns de mult – este nevoie de ceva timp –, vei observa anumite tipare. Dacă joacă toți banii din fața lor, dacă nu fac asta. Dacă duc la gură o țigară aprinsă sau nu. Dacă te pot privi sau nu în ochi. Dacă încep să vorbească, dacă vorbesc mult sau dacă rămân tăcuți. Poți face un studiu comportamental. Dacă îi observi cât trebuie, vei ști că oamenii fac anumite lucruri atunci când sunt imbatabili și altele atunci când blufează. Mă refer la indivizii obișnuiți.

Profesioniștii poartă ochelari, pălărie și stau acolo fără să facă nimic. Nu-i poți citi. Nu este nimic de citit la ei.

Cu siguranță că înțeleg oamenii când vine vorba despre maniera în care îi tratez. Nu întotdeauna îmi iese bine, desigur. Dar de cele mai multe ori pot descifra care este situația. Îmi pot da seama ce se întâmplă. Pot înțelege intuitiv dacă cineva spune sau nu adevărul. Foarte important. Este foarte important să-i poți citi pe oameni. În prezent, încerc să nu fac afaceri cu persoane pe care nu le agreez sau în care nu am încredere. Mai mult ca sigur că ele nu-mi vor fi parteneri de business.

Abilitatea nr. 3: Relațiile

A face afaceri înseamnă a dezvolta relații cu oamenii. Aceasta s-a numărat mereu printre abilitățile pe care miliardarii intervievați de mine le-au considerat ca fiind esențiale pentru un om de afaceri sau care le-au adus succesul.

Naveen Jain, care a pus bazele celor mai multe companii de un miliard de dolari, explică în termeni simpli ideea de mai sus:

Pentru mine, totul se realizează prin oameni. Dacă vreau să fac afaceri cu IBM, nu privesc niciodată IBM-ul ca pe o companie, pentru că există o persoană [de acolo] cu care vorbesc. Și trebuie să înțelegi și să stabilești o relație de încredere cu respectiva persoană, fiindcă ea reprezintă compania.

Majoritatea antreprenorilor greșesc atunci când spun: „Vreau să fac afaceri cu IBM-ul." Nu-și dau seama că orice companie este o entitate goală. Cel pe care este nevoie să-l cunoști cu adevărat e omul din spatele ei, și cu acesta trebuie să dezvolți o

Scanned with OKEN Scanner

legătură ce se bazează pe încredere. Iar uneori încrederea se formează într-o perioadă mai îndelungată, alteori, într-una mai scurtă, însă pur și simplu nu există o altă cale.

Un astfel de exemplu este Sean Rad de la Tinder, pe care tocmai l-ai cunoscut. Cu Sean m-am întâlnit poate de trei sau de patru ori, dar am dezvoltat o relație extraordinară de încredere, fiind capabili să ne împărtășim unul altuia secretele și vulnerabilitățile.

Relațiile sunt fundamentul unei afaceri durabile.

Jack Cowin, care a pornit de la zero într-o țară străină și a câștigat miliarde de dolari, aducând în Australia alimente la prețuri accesibile, este considerat a fi o persoană sociabilă.

Abilitățile sale de relaționare sunt uluitoare, iar firea lui prietenoasă este deja bine-cunoscută. L-am întrebat despre importanța relațiilor în afaceri. Și iată care a fost răspunsul lui:

În opinia mea, relațiile contează cel mai mult. Afacerile sunt despre oameni și relații. Despre cum îi faci [pe oamenii de afaceri] să coopereze, să lucreze împreună, și nu unul împotriva celuilalt. Așa că, pentru mine, dacă există un singur lucru important, este vorba despre relațiile interumane.

Cum să-ți însușești abilitățile de relaționare?

Abilitățile de relaționare umană trebuie dezvoltate relativ devreme în viață. Ele nu se transformă prea mult pe parcursul carierei tale.

Hüsnü Özyeğin și-a dezvoltat aceste abilități în liceu, perioadă în care locuia la cămin și profita de numeroase activități extrașcolare organizate, precum baschetul, voleiul, mersul la clubul de teatru. Acest lucru i-a permis ca mai târziu să devină președintele unei asociații studențești.

Dar cel mai important lucru pe care l-a învățat la universitate este următorul: „Când am urmat cursurile Școlii de Business de la Harvard, studiam materii care mie îmi păreau relativ ușor de parcurs: contabilitate, marketing, management financiar, managementul de investiții, managementul creditării –, însă nu reușeam să înțeleg cursul despre comportamentul uman în organizații, fiindcă nu aveam experiență în astfel de structuri. Dar apoi, activând în mediul afacerilor, am considerat că acesta a fost cel mai important curs la care am participat. Fiindcă este vorba despre o abilitate foarte greu de predat și, pe măsură ce oamenii avansează tot mai mult în domeniul managementului, învață mai degrabă informații tehnice, dar crede-mă, abilitățile lor relaționale nu se schimbă prea mult."

Scanned with OKEN Scanner

Înconjoară-te de oamenii potriviți

Este important să ai în jurul tău oamenii potriviți.

Hüsnü Özyeğin subliniază importanța acestei idei:

Tatăl meu spunea mereu: Știu că ai note bune, dar asigură-te că ai și prieteni pe măsură. În afaceri este, de asemenea, foarte important cu cine te împrietenești. Sunt anumite persoane cu care nu ar trebui să te asociezi.

Oamenii pe care îi ai în jurul tău îți determină viitorul. Trebuie să-i alegi cu mare grijă.

Relațiile bune

Nu contează cât de mare este rețeaua ta de prieteni, ci mai degrabă profunzimea relațiilor pe care le ai. Investește timp și efort în menținerea lor.

Dilip Shanghvi nu are o rețea foarte extinsă de legături umane, „dar cu oricine am o relație, este una extrem de profundă. În mod clar, nu este vorba despre cantitate. Dar mereu voi încerca din răsputeri să-i ajut, iar ei, la rândul lor, se vor strădui să mă ajute. Nu este posibil să faci asta pentru un număr foarte mare de persoane. Viața este prea scurtă ca să ţi-o petreci luptându-te cu ceilalți. Așadar, construiește și hrănește relațiile pe care le ai deja."

Naveen Jain a învățat din filozofia orientală cum se pun bazele unei relații bune.

Adevăratele relații se formează în momentele de vulnerabilitate. Pentru că ești sensibil și conectat cu acel om din punct de vedere emoțional, se eliberează oxitocină, care este de fapt un adevărat semn al legăturii formate. Iar aceasta se creează doar atunci când poți să realizezi o conexiune emoțională cu cineva, și nu doar una intelectuală. Dintr-o legătură strânsă se naște încrederea. Și atunci ești capabil de conversații profunde. Iar după ce apare încrederea, încep și afacerile. Prin urmare, mi-am dat seama că trebuie să fii sincer și onest cu tine însuți, precum și vulnerabil, chiar dacă toate cărțile de business îți spun: „Nu-i lăsa să te vadă frământându-te. Nu te implica sentimental." Pe mine nu mă deranjează să vorbesc despre viața mea. Și am descoperit că pot face afaceri cu mai mulți oameni pentru că reușesc să leg relații reale și profunde.

Construiește relații ce se bazează pe încredere. Este un aspect pe care Naveen Jain îl consideră crucial:

Pentru mine, cel mai important mod de a face afaceri este clădind o relație de încredere cu celălalt. Asta înseamnă să ajungi să cunoști persoana respectivă. Încrederea cere timp. Eu sunt dispus să petrec timp cu cineva pentru a-l cunoaște ca om înainte de a face afaceri cu el.

Scanned with OKEN Scanner

Lucrul pe care ți-l voi spune în continuare reprezintă secretul succesului. Oamenii fac afaceri cu alți oameni. Eu sunt cel care face afaceri cu tine, nu compania mea cu firma ta.

Iată ce am descoperit. Dacă nu te bazezi pe sentimentul de încredere, afacerea respectivă nu va dura. Dacă îmi place o persoană sau nu, dacă nu am încredere în cineva, mai devreme sau mai târziu voi găsi un motiv să nu am încredere în tine și voi ieși din afacere.

Dacă te bizui pe cineva, deși apar unele probleme, îi vei spune: „Știi, am încredere în tine, știu că poți să îndrepți problema asta." Și el o va face. Se va da peste cap să o rezolve dacă te bazezi pe el.

Viața este prea scurtă ca să ți-o petreci luptându-te cu ceilalți. Așadar, construiește și hrănește relațiile pe care le ai deja.

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Abilitatea nr. 4: Comunicarea

Abilitățile de comunicare se fundamentează pe cele de socializare și îți permit să fii mai eficient în activitățile tale din domeniul afacerilor. Comunicarea și arta de a spune povești sunt indispensabile în relațiile publice, în marketing și, de asemenea, în vânzări.

Construiește relații ce se bazează pe încredere.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În fiecare etapă a afacerii tale îți va fi de folos un set excelent de abilități de comunicare.

Petter Stordalen este, probabil, cea mai pricepută persoană în arta comunicării pe care am întâlnit-o eu în cadrul acestui proiect. L-am întrebat ce ar face dacă ar trebui să o ia din nou de la capăt, fără să aibă vreun ban în buzunar. „Aș căuta cel mai bun manager de hotel din Norvegia și l-aș convinge să construim împreună o companie." Sună foarte simplu atunci când găsești cuvintele potrivite.

Scanned with OKEN Scanner

În plus, Petter Stordalen este și un povestitor desăvârșit, calitate pe care o au cei mai mulți dintre miliardari. Un bun exemplu unde poate fi observată puterea artei de a povesti este Hotelul The Thief („Hoţul").

Când am înființat The Thief, toată lumea spunea: „Doar numind hotelul The Thief oamenii vor avea impresia că sunt jefuiți. Fiindcă susții că o să fie cel mai scump hotel din Oslo. Ai cel mai mare preț pentru o cameră. Oamenii vor spune: «Am stat la Thief; m-au jefuit.»"

Și s-a dovedit că a fost exact pe dos. A ști să spui povești înseamnă totul. Aceasta obișnuia să fie insula hoților, a tâlharilor, a prostituatelor. Ultimul criminal care a fost executat în Norvegia a fost spânzurat aici. Așa că avem o poveste. Aceasta este insula hoților, iar noi am conceput hotelul având ca temă centrală The Horse Thief („Hoțul de cai"), *lucrarea originală realizată de Richard Prince, unul dintre cei mai faimoși fotografi din lume, și pe care o avem expusă la recepție.*

Cineva m-a întrebat: „Petter, de ce nu pui pe cineva de pază în fața tabloului? Ce te faci dacă va fi furat?"

Imaginează-ți numai, Hoțul de cai *furat de la Hotelul Thief din Oslo. Despre acest incident s-ar vorbi la CNN, pe Wall Street, ar fi pe buzele tuturor. Este o strategie de marketing perfectă. Singurii care vor plânge vor fi cei de la compania de asigurări.*

Ne aflam în restaurant, iar pe un perete era un tablou interesant. L-am întrebat pe Petter Stordalen cât costă.

Tabloul ăsta? Valorează două milioane de dolari. Este un Andy Warhol original. Nu există nicio pază pentru el.

Condé Nast *este cea mai renumită revistă de călătorii. Ea ne-a inclus pe lista celor mai bune 50 de noi hoteluri din întreaga lume, după care am apărut în* The Wall Street Journal *și în* The Guardian. *Și asta pentru că am început să ne spunem povestea înainte de a începe să construim hotelul. L-am invitat pe Sir Peter Blake la hotel. Aveam o carte despre toți oamenii care nu au avut o viață grozavă, dar care în cele din urmă au reușit, și am spus: „Acesta a fost începutul nostru, dar a reprezentat și cea mai mare mutare, trecând de la a fi insula hoților la a fi singurul hotel nou de cinci stele deschis în Oslo în ultima sută de ani."*

Iar acum toate vedetele vor să stea aici. Am făcut o magie înainte de a deschide [hotelul].

În asta stă puterea artei.

Oamenii fac afaceri cu alți oameni.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Probabil că vei întreba [ce se va întâmpla] dacă cineva nu se naște extrovertit? Într-un astfel de caz, este posibil ca această persoană să învețe să comunice eficient?

Unii dintre miliardarii pe care i-am intervievat sunt introvertiți din naștere. Cu toate acestea, au reușit ca pe parcursul carierei să-și perfecționeze abilitățile de comunicare. Kim Beom-Su a avut o pregătire în domeniul tehnic, dar s-a implicat într-o mulțime de proiecte atunci când a lucrat pentru Samsung și a făcut marketing stradal în jurul universităților. „Prin urmare, punând în practică toate aceste lucruri, cred că am depășit o mare parte din problemele mele."

Abilitatea nr. 5: A ști să vinzi

Fără vânzări nu există afaceri! Dacă vrei să ai succes în domeniu, trebuie să devii un bun vânzător. Toți miliardarii pe care i-am intervievat excelează la acest capitol.

Jack Cowin consideră abilitatea de a vinde ca fiind foarte importantă, ea determinând propriul succes. A învățat să vândă în timpul inițiativelor lui din copilărie. „Îmi amintesc că, pe vremea când eram copil, în mijlocul verii, vindeam felicitări personalizate de Crăciun, având pe ele numele destinatarului căruia voiai să i le trimiți." Când a mers la universitate, și-a perfecționat aceste abilități.

M-am implicat într-o afacere în care vindeam produse de pepinieră – copaci, arbuști, plante – din ușă în ușă, din fermă în fermă. Un profesor al meu a spus că unul dintre lucrurile care i se păreau nedrepte era faptul că eu, în timpul verii, câștigam ca vânzător la fel de mult precum el într-un an ca profesor universitar.

Chiar și într-o țară comunistă cum este China abilitățile de vânzare sunt esențiale.

Este interesant faptul că Cho Tak Wong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, a învățat să vândă datorită primei sale slujbe. El lucra în același domeniu, comercializând puieți de diverși pomi.

Chip Wilson a învățat să vândă de la bunica lui care era antreprenoare.

Ea mă sfătuia ca, atunci când vând ceva, dacă vreau să stabilesc o întâlnire cu cineva, să întreb întotdeauna de două ori. Pentru că, atunci când faci asta o singură dată, persoana respectivă poate oricând să spună: „Nu, sunt ocupată." Însă oamenii nu prea fac asta dacă îi întrebi de două ori.

Aceste lecții timpurii au dat roade devreme, încă din copilărie.

Scanned with OKEN Scanner

Nu prea aveam bani. Dacă îmi trebuiau, eram nevoit să muncesc pentru ei, dar eram foarte creativ în această privință. Făceam un spectacol de circ, amenajam clasicul stand de limonadă sau vindeam diverse obiecte, iar restul copiilor din cartier plăteau ca să vină și să ia parte la toate acestea. Îmi amintesc că vindeam bilete de cercetași sau ceva pentru clubul de înot, vase pentru săpun și altele. Întotdeauna eram vânzătorul numărul unu.

L-am întrebat pe Chip Wilson cum de se pricepea atât de bine la vânzări.

Eram entuziasmat să vând și să-mi perfecționez discursul. Este interesant. Cred că iubeam oamenii grație personalității mele și poate că în caracterul meu aveam ceva din bunica.

Bunele abilități de vânzare îți sunt de ajutor în orice tip de afacere desfășori. Chiar dacă nu ai nimic, tot poți câștiga bani dacă știi să vinzi. Când l-am întrebat pe Peter Hargreaves ce ar face dacă ar trebui să pornească de la zero, fără bani, mi-a răspuns: „Aș crea un site web pentru a vinde ceva. Da, cu siguranță. Absolut."

L-am întrebat pe Peter Hargreaves ce l-a făcut să aibă atât de mult succes în vânzări. „Trebuie să faci în așa fel încât oamenilor să le fie ușor să cumpere [de la tine]. Oamenilor li se pare foarte simplu să-și țină banii în depozit la bancă. E foarte ușor. Așa strâng niște bani; le este la îndemână să-i depună acolo. Prin urmare, treaba ta este să faci să le fie la fel de ușor să-i mute în investițiile pe care le oferim."

Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, a învățat o lecție foarte importantă despre vânzări încă de la începuturile primei sale afaceri.

Mă întorc chiar la prima mea zi [în afaceri], când încercam să fac vânzări prin telefon. Contactam o mulțime de oameni, dar nu-mi aminteam tot ce le spuneam. Așa că am dezvoltat un sistem de carduri.

Pe atunci, se folosea un sistem computerizat pentru asta, dar în perioada aceea eu am înregistrat totul pe un card – să presupunem că te sunam pe tine, Rafael. Eu notam pe card data și ora la care ți-am telefonat, precum și toate datele relevante din conversația noastră. Era un fel de sistem CRM[15]*. Scriam că alergi la maratoane, ultima dată când ai participat la acestea, dacă te-ai accidentat etc. Aveam sute, chiar mii de astfel de însemnări. Este imposibil să-ți amintești de toată lumea dacă nu ai o memorie fotografică, lucru care nu este valabil în cazul meu. Îmi notam atât datele legate de afaceri,*

[15] Siglă de la *Customer Relationship Management*, care în română se traduce prin „Managementul relațiilor cu clienții". Sintagma face trimitere la un sistem software prin intermediul căruia sunt gestionate contactele de vânzări ale unei companii și relațiile cu acestea. Cu ajutorul său, compania implementează diverse strategii pentru păstrarea și fidelizarea unui client. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

cât și pe cele personale, absolut tot ce era important: ce am încercat să-ți vând, ce nu am încercat să-ți vând, atitudinea ta față de produse și ce ți-am vândut, ce nu ți-am vândut etc.

Astfel, data viitoare când te sunam, aveam toate detaliile acestea în fața mea. Abia îmi începusem afacerea și mergea de câteva luni, de două sau de trei, iar în acest cadru am învățat imediat că nu trebuie să mint niciodată, pentru că nu voiam să fiu prins (cu minciuna) data viitoare când vorbeam cu tine. Altfel nu aș fi reușit să-ți vând nimic. Așa că asta a fost o lecție destul de importantă pentru mine și o revăd mereu de atunci. Îmi ușurează și îmi eficientizează viața în mod semnificativ.

Abilitatea nr. 6: Leadershipul

Este imposibil să câștigi un miliard de dolari fără ajutorul altora. Companiile de miliarde de dolari au mii, poate chiar sute de mii de angajați. Trebuie să fii capabil să atragi oameni și să le concentrezi acțiunile în direcția corectă. Trebuie să fii capabil să-i conduci.

Leadershipul înseamnă să faci ca lucrurile să se realizeze prin intermediul altora. Este masterclassul în afaceri. Înglobează toate elementele: de la a-i atrage pe oameni, a-i inspira, a-i motiva să acționeze și până la a-i organiza și a-i conduce. Este cea mai avansată dintre abilitățile universale de a face afaceri, una la care miliardarii excelează.

Se știe că businessul este un sport de echipă. Iar în astfel de sporturi victoria îi aparține celei mai bune dintre ele. Să încerci să câștigi în afaceri jucând de unul singur este ca și cum ai vrea să câștigi Cupa Mondială la fotbal jucând singur împotriva celor mai bune echipe din lume.

Leadershipul se referă la construirea și dezvoltarea unei echipe câștigătoare.

Jack Cowin mi-a explicat mai multe pe acest subiect când am vorbit cu el la Sydney:

Afacerile presupun un efort de echipă. Nu este vorba numai despre bani, ci despre implicarea altor oameni în întregul proces. Unii au mult succes deoarece dau dovadă de performanțe individuale remarcabile. O persoană care câștigă cursa de 100 de metri poate alerga foarte repede. Sporturile de echipă sunt însă diferite. Dacă antrenorul spune „tu alergi în direcția aia", iar tu pornești în cea opusă, ești dat afară din echipă. Nu o să rămâi prea mult pe teren.

Scanned with OKEN Scanner

Din fericire, Jack Cowin și-a dat seama că avea nevoie de oameni în echipa lui chiar la începutul carierei sale în afaceri, când s-a ars la degetele de la mână în timpul unui curs de formare a francizaților KFC.

[Acolo] Te învățau cum să gătești puiul: trebuia să iei pulpele [de pui] și să le scufunzi în uleiul încins, după care să le lași la rumenit, dar fără ca pielea să se desprindă [de pe bucățile de carne]. În orice caz, am scăpat una în oală, iar uleiul încins mi-a sărit direct pe mână. Acela a fost momentul de „evrica!" pentru mine. Mi-am dat seama că, dacă succesul afacerii mele trebuia să depindă de abilitățile personale de bucătar, urma să am parte de un moment nefericit, fiindcă nu puteam să reușesc să fac și asta, dar și să fiu manager de operațiuni.

Așa că mi-am spus că trebuie să angajez pe cineva care se pricepe la acest lucru, care poate fi operator. Și așa am făcut. Am găsit un băiat, un canadian care lucrase pentru un grup de franciză din Saskatchewan, o provincie din vestul Canadei. I-am spus: „Uite, vino la mine, te fac manager de operațiuni." Și el a acceptat. Apoi treaba mea a devenit de atunci următoarea: „Cum construiești afacerea?" De peste 46 de ani, de când sunt aici, nu am gestionat niciodată vreunul dintre localurile noastre. Sunt incapabil să o fac. Nu aș fi în stare.

Așa că nu încerca să faci totul de unul singur. Ai nevoie de oameni care să vină să-ți completeze abilitățile.

Ai nevoie de alte persoane care să te ajute să-ți atingi potențialul. Pe măsură ce afacerea ta devine tot mai mare, ajungi să fii dependent de alți oameni. Unul dintre lucrurile de care mi-am dat seama la mine este că tu, ca om, ești bun la ceva și, în același timp, mai prost la altceva. Așadar, dacă visezi să pui bazele unei afaceri de anvergură și care să aibă o anumită substanță, trebuie să ai lângă tine o echipă managerială complementară, alcătuită din oameni care să amplifice sau care să compenseze abilitățile pe care tu poate că le ai sau nu le ai. Așadar, formează-ți o astfel de echipă, apelând la alte persoane care să completeze ceea ce faci tu. Dacă mă pricep foarte bine la finanțe este în regulă, dar dacă nu mă pricep deloc la acest capitol, am nevoie de un director financiar abil și puternic.

Afacerile presupun un efort de echipă.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În leadership, miliardarii apelează la propriile lor cunoștințe despre natura umană, despre abilitățile de relaționare și de comunicare. Este ceva ce-ţi însușești de-a lungul mai multor ani. Pe parcursul prezentului volum vei descoperi câteva elemente de leadership eficient. Ar mai fi nevoie de încă o carte pentru a descrie

Scanned with OKEN Scanner

toate detaliile ce caracterizează un mare lider și pentru a prezenta strategiile de leadership ale miliardarilor. Poate că într-o bună zi chiar am s-o scriu.

Pe măsură ce afacerea ta devine tot mai mare, ajungi să fii dependent de alți oameni.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ai învățat care sunt cele Șase Abilități ale Priceperii în Afaceri, dragul meu cititor? La care dintre ele trebuie să mai lucrezi ca să ai parte de un succes extraordinar în acest domeniu?

- Delăsătorii își dezvoltă abilități care nu generează bunăstare.
- Milionarii au dezvoltat doar câteva dintre cele Șase Abilități ale Priceperii în Afaceri.
- Miliardarii au ajuns să stăpânească la cel mai înalt nivel toate cele Șase Abilități ale Priceperii în Afaceri.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 7

Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea

Lanțurile obișnuinței sunt prea ușoare ca să le simți, până când devin prea grele pentru a putea fi rupte.

– Warren Buffett

Scanned with OKEN Scanner

Pe termen lung, obiceiurile pe care le ai îți vor influența felul în care va arăta viitorul tău. Dacă vrei cu adevărat să ai succes în afaceri, trebuie ca mai întâi să-ți formezi următoarele obiceiuri.

Serghei Galitski, cel mai respectat antreprenor rus la nivel internațional, mi-a spus: „Fundația este cea mai importantă. Nu rezultatul, ci baza ar trebui să te intereseze cel mai mult. Rezultatul este întotdeauna ceea ce urmează."

Obiceiul nr. 1: Trezește-te devreme

Trezitul devreme este obiceiul comun numărul unu al celor mai de succes antreprenori. Toate persoanele pe care le-am intervievat îl consideră a fi o componentă semnificativă a reușitei lor. Miliardarii *self-made* care au participat la studiul meu s-au trezit întotdeauna în medie la 5:30 dimineața, cu unele mici variații.

Rezultatul este întotdeauna ceea ce urmează.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

De ce este atât de important să te trezești devreme dimineața?

Există mai multe avantaje ale acestui obicei. Orele matinale, când lumea se trezește la viață, sunt impregnate cu un fel de energie primară. Este posibil să o fi simțit și tu odată cu răsăritul soarelui. Atunci ai timp pentru tine însuți, ca să reflectezi în liniște și să lucrezi netulburat sau nederanjat. De asemenea, mintea și trupul tău sunt odihnite, ajutându-te să fii extrem de productiv în acest moment al zilei. Și acum ai sentimentul minunat că faci ceva, că progresezi cu adevărat, în vreme ce alții încă dorm. Gândul acesta îți dă un elan pentru restul zilei, oferindu-ți un plus de energie.

Dar ține cont de următorul lucru: nu un somn de scurtă durată este cel care te face să ai mult succes în afaceri, ci faptul că te trezești devreme. Unii miliardari dorm doar trei ore pe noapte, alții au nevoie de până la opt ore. Însă toți se ridică din pat devreme. Cei care simt nevoia să doarmă mai mult pur și simplu se culcă mai devreme.

Cum să te trezești dimineața devreme?

Cea mai bună metodă pe care am auzit-o până acum este cea pe care mi-a prezentat-o Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016:

Scanned with OKEN Scanner

Știi ce m-a scăpat de obiceiul unui program de somn îndelungat? În urmă cu 40 de ani, eram în stare să dorm fără probleme o jumătate de zi. Un prieten m-a rugat să merg cu el dimineața devreme la un antrenament de circuit. Mi-a spus că va trece el să mă ia cu mașina de acasă. Trebuia să vină la 5:30 dimineața, urmând să ajungem acolo la ora 6:00. I-am spus: „Nu, nu [vin], du-te singur."

El însă mi-a mărturisit că avea nevoie de mine să fiu acolo pentru a-l motiva. Atunci eu i-am răspuns: „Da, nicio problemă. Merg cu tine timp de câteva săptămâni; apoi sigur o să te simți motivat." Așa că puneam alarma [să sune], mă trezeam din somn și făceam mari eforturi să mă dau jos din pat. După vreo două-trei săptămâni, nu am mai avut nevoie de ceas: mă trezeam fără alarmă, în mod automat. Și nu am mai renunțat niciodată la acest obicei. Indiferent de ora la care mă culc seara, a doua zi dimineața mă trezesc devreme și fac timp de o oră niște exerciții fizice.

Într-adevăr, să-ți iei angajamentul că faci sport dimineața este cel mai bun mod de a te trezi devreme.

Obiceiul nr. 2: Ai grijă de sănătatea ta

Fie că este vorba despre afaceri sau despre viață în general, sănătatea este extrem de importantă. Fără ea, viața înseamnă numai suferință și nicio reușită nu o va face să ți se pară mai bună. Nici nu are rost să intri în lumea afacerilor dacă nu ești sănătos.

Jack Cowin mi-a povestit că odată a ținut o conferință cu titlul „Dacă aș fi știut atunci ceea ce știu acum" și care avea la bază treisprezece puncte diferite. „Primul punct susținea că, dacă îți pierzi sănătatea, nimic altceva nu mai contează. Ea este cea mai de preț. E irelevant cât de bogat, cât de important sau cât de influent ești; dacă îți pierzi sănătatea, nimic altceva nu mai are importanță. Așa că trebuie să ai grijă de ea. Ca să-ți menții sănătatea mintală și pe cea fizică, introdu în viața ta tehnici precum meditația sau antrenamentul fizic."

**Dacă îți pierzi sănătatea,
nimic altceva nu mai are importanță.**

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Exersează în mod regulat

Metoda numărul unu pentru a te menține sănătos este urmarea unui program strict de exerciții fizice. Absolut fiecare dintre miliardarii pe care i-am intervievat, fie că are 40 sau 80 de ani, face în mod regulat exerciții fizice.

Scanned with OKEN Scanner

Cei mai mulți dintre ei includ sportul în rutina de dimineață, așa cum este cazul lui Petter Stordalen, care consideră că alergatul alături de soția sa și de câinele lui reprezintă cea mai bună manieră de a-și începe ziua.

Cu ani în urmă, m-am hotărât să mă antrenez în fiecare dimineață, fără să-mi doresc să particip la competiții sau la altceva de acest gen. De obicei, eu și soția mea ne trezim în jurul orei 5:00 sau 6:00 dimineața și pe la 5:30 sau 6:30 ieșim să alergăm zece kilometri. Mereu am fost o persoană matinală. Nu mi-a plăcut niciodată să dorm până târziu. După părerea mea, îți creezi energie consumând energie.

Întotdeauna mi-a plăcut asta. Dar când am întâlnit-o pe Gunhild, acest aspect a devenit unul dintre fundamentele vieții noastre împreună. Este o bună modalitate de a ne pune la curent în mod reciproc cu viețile noastre ocupate, ca să nu mai spun că din această tradiție s-au născut numeroase idei minunate și viziuni frumoase.

În plus, iarna merg mult cu bicicleta, iar vara mă dau cu rolele, vâslesc și fac caiac, pentru că locuiesc aproape de mare. Schiez, fac schi alpin, schi fond și schiez pe asfalt cu ajutorul schiurilor pe roți. Și, bineînțeles, când ai peste 50 de ani, trebuie să tragi și de fiare, pentru că pierzi din masa musculară pe care o aveai pe la 30 de ani.

Ne antrenăm în fiecare zi, indiferent de vreme și oriunde ne-am afla. Dacă avem un zbor la ora 6:00 dimineața, ne trezim la 3:00. Eu și Gunhild nu facem compromisuri. În general, ne place să fim activi.

Chiar și miliardarii mai în vârstă, de peste 65 sau chiar 80 de ani, aleargă sau merg zilnic la sală, dacă nu de cel puțin două-trei ori pe săptămână.

Este importantă consecvența cu care o faci.

Lirio Parisotto merge pe banda de alergare. „Media mea este de 1.000 de calorii de trei ori pe săptămână. Durează o oră și jumătate. O fac ori de câte ori este posibil. Uneori, când merg în călătorii, este mai greu. Așa că plătesc factura când mă înorc. Atunci alerg zilnic."

De la sportivi la miliardari

Un procent semnificativ din rândul miliardarilor pe care i-am intervievat au fost în tinerețe sportivi de performanță, iar unii încă mai sunt.

Viața lui Chip Wilson s-a axat pe sport încă din copilărie, când și-a început cariera de înotător profesionist. „Aveam șapte sau opt antrenamente pe săptămână și o competiție de înot în fiecare weekend. La vârsta de zece ani bătusem recordul [național] în Canada, iar apoi, la doisprezece ani, eram unul dintre cei mai buni înotători din lume la categoria mea de vârstă. Așadar, înotul mi-a dominat viața." În clasa a douăsprezecea a început să joace fotbal, iar la facultate s-a apucat de wrestling.

Scanned with OKEN Scanner

Atunci m-am hotărât să particip la triatlonul Iron Man („Omul de fier"), ceea ce la vremea respectivă era cel mai nebunesc lucru la care se putea gândi cineva. Mă întrebam mereu ce era mai puternic(ă): mintea mea sau corpul meu. Întotdeauna încercam să văd cât de departe îmi pot duce corpul cu ajutorul minții.

După triatlon, am început să alerg pentru cursa de zece kilometri și mi-am făcut spatele praf. Apoi m-am apucat de squash, pentru că puteam să mă mișc bine lateral, așa că am devenit un jucător (de squash) de nivel C.

În cele din urmă, am fost diagnosticat cu distrofie musculară. Așa că a trebuit să-mi organizez toată viața în jurul acestei boli. Astfel, am început să practic yoga și am făcut-o în mod constant. După aceea, cred că mintea mea a început să se orienteze mai mult spre practicarea mindfulnessului, iar escaladarea munților s-a transformat și ea într-o activitate foarte interesantă pentru mine.

De la 16 și până la 21 de ani, Frank Hasenfratz a fost canotor, participând la diverse competiții. Dacă nu ar fi fost nevoit să fugă din Ungaria după revolta la care a participat, probabil că și-ar fi reprezentat țara la Jocurile Olimpice.

Manny Stul iubea sportul. Îi plăcea să câștige competiții și să concureze cât mai mult. L-am întrebat care a fost sportul său preferat în tinerețe. Răspunsul lui a fost: *orice activitate la care eram bun. Sporturile care îmi plăceau erau cele ce presupuneau coordonarea ochi – mână. Tenis de masă, tenis de câmp, fotbal, badminton, crichet. Eram foarte bun la șah. Tata m-a învățat [să joc]. Am ajuns să particip la competiții și să reprezint școala. Când am crescut, squash-ul era în vogă. Am câștigat o mulțime de trofee la nivel regional [concurând la squash].*

În liceu, Jack Cowin a fost selectat în echipa de fotbal american All-Ontario. În timpul facultății s-a numărat printre cei mai buni jucători, clasându-se pe locul trei în urma selecției realizate printre studenții de la toate universitățile canadiene. S-a dus să joace fotbal profesionist la echipa Winnipeg Blue Bombers, activitate la care a renunțat imediat ce și-a dat seama că vrea să intre în lumea afacerilor. A fost, de asemenea, un luptător puternic de wrestling, cu speranțe de a putea participa la Jocurile Olimpice. Din păcate, acest lucru nu i-a reușit.

Michał Sołowow încă participă la raliuri. Aceasta este pasiunea lui de peste zece ani, devenind dublu vicecampion european la Campionatul Mondial de Raliuri.

Peter Hargreaves a fost destul de competitiv la „alergarea pe potecă"[16].

[16] Categorie de alergare care se desfășoară într-un mediu natural, pe poteci de munte, în păduri, pe câmpii etc. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Avantajele practicării sportului când te lansezi în lumea afacerilor

Implicarea ta în sport este benefică afacerii pe care o deții din mai multe puncte de vedere. Cel mai evident este faptul că te menține în formă, oferindu-ți astfel energia vitală necesară în orice activitate desfășori, inclusiv în lumea businessului. Dar este mai mult de atât.

Te ajută să gândești limpede, deoarece îți împrospătează mintea, moment în care privești lucrurile dintr-o altă perspectivă. Peter Hargreaves laudă avantajele alergării: „Am descoperit că, dacă ai o mulțime de lucruri în minte, multe probleme de rezolvat, nu trebuie să le lași să se acutizeze. În schimb, mergi la alergat. Eu aveam niște probleme uriașe. Mergeam să alerg opt-zece kilometri și, când mă întorceam, toate îmi păreau a avea o rezolvare. Cred în teoria asta conform căreia, în timpul zilei, îți muncești creierul, ceea ce îți dezechilibrează corpul. Ți-ai solicitat creierul, dar nu și trupul. Prin solicitarea corpului, făcând exerciții fizice, le pui pe amândouă în echilibru. Și te simți mai conștient și mai bine decât dacă nu ai fi făcut acest lucru."

Sportul te învață să câștigi și să pierzi, abilități de care ai nevoie pentru a avea succes atât în viață, cât și în afaceri. Frank Stronach mi-a amintit că „în sport îți însușești caracterul sportiv și înveți să fii competitiv. Și ar trebui să deprinzi să și joci cinstit."

În sport îți însușești caracterul sportiv și înveți să fii competitiv.

– Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Toate sporturile te formează să fii disciplinat și perseverent, te ajută să-ți dezvolți nu doar puterea fizică, ci și pe cea mentală, iar sporturile de echipă te învață să lucrezi în grup. Miliardarul singaporez Ron Sim este maratonist și triatlonist, fiind un susținător fervent al sportului în educație.

Educația fără sport nu înseamnă nimic, pentru că, practic, astfel îți creezi spiritul de competiție, înveți cum este munca în echipă, ce sunt disciplina, puterea, rezistența, cum să câștigi – și cum să pierzi.

Cred că acestea sunt elementele fundamentale ale vieții. Fiindcă peste astfel de lucruri vei da în existența ta. Despre ele nu o să înveți prea multe din cursurile teoretice. Acestea îți oferă cunoștințele pe care ți le dorești într-un mod formal, metodologic

și aplicabil; asta este tot. Îți oferă substanța intangibilă [de care ai nevoie] pentru a-ți conduce viața.

Probabil că sportul este singura modalitate de a înțelege că trebuie să muncești fizic, că trebuie să treci prin toate aspectele acestea ale vieții înainte de a fi testat cu adevărat. De aceea eu mereu spun că diploma este doar o autorizație de practicare a meseriei.

Practic, astfel îți creezi spiritul de competiție, înveți cum este munca în echipă, ce sunt disciplina, puterea, rezistența, cum să câștigi – și cum să pierzi.

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Sportul îți conferă încredere și tenacitate, trăsături ce sunt esențiale în lumea afacerilor. A fost ceea ce a învățat Jack Cowin din cariera sa în fotbalul american.

Cred că unul dintre lucrurile pe care ți le oferă sportul este încrederea. Nu la nivel fizic. Nu te apuci să bați pe nimeni, dar cred că așa ajungi să dezvolți o relație cu oamenii. Pentru că este greu.

Nu renunți niciodată. Dacă-mi ești adversar, pot să te obosesc? Există o incredibilă varietate de analogii între sport și afaceri. Ceea ce ar face un atlet de succes ar pune în practică și un antreprenor de succes. Este vorba despre un antrenament. Să te supui unui antrenament pentru a fi capabil să performezi.

Unul dintre lucrurile pe care ți le oferă sportul este încrederea. Nu renunți niciodată.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Sportul te învață să dai totul din tine. Tatăl lui Chip Wilson l-a ajutat să fie implicat 100% într-un sport precum înotul.

În viață nu are rost să faci nimic dacă nu i te dedici [acelui lucru] 100%. Ai putea la fel de bine să te apuci de altceva. Acesta este unul dintre lucrurile pe care l-am învățat în sport pentru toată viața mea.

Sportul îți insuflă dorința de a reuși, în ciuda înfrângerilor și a obstacolelor. Îți arată că poți să te perfecționezi și să devii mai bun.

L-am întrebat pe Manny Stul ce a învățat din sport, [un lucru] care să îi fie util pentru afaceri sau pentru viață.

Doar dorința de a reuși, de a continua să te perfecționezi și de a merge mai departe. În sport, uneori te accidentezi, dar trebuie să joci și așa. Bineînțeles, și în afaceri ai parte

Scanned with OKEN Scanner

de piedici, dar este nevoie pur și simplu să-ți păstrezi întotdeauna o atitudine pozitivă pentru a le depăși și a merge mai departe.

Trebuie să ai în interiorul tău această motivație dacă vrei să fii antreprenor, dacă vrei să reușești.

În viață nu are rost să faci nimic dacă nu i te dedici [acelui lucru] 100%. Ai putea la fel de bine să te apuci de altceva.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Să nu uităm de alte virtuți recunoscute ale sportului. Te învață să fii modest și să rămâi sincer cu tine însuți. În sport, nu te poți minți singur. Abilitățile pe care le ai sunt o consecință a pregătirii tale, iar rezultatele îți arată exact unde te afli, mai ales dacă trebuie să concurezi împotriva altora.

Sporturile de echipă te învață să evaluezi oamenii și să conduci un grup de persoane.

Un stil de viață sănătos

Sportul nu este singurul factor esențial pentru o viață sănătoasă. Alte elemente pe care miliardarii le dau frecvent drept exemplu sunt meditația, abținerea de la fumat și obiceiurile alimentare sănătoase.

Dintre toți cei 21 de miliardari pe care i-am intervievat pentru această carte, doar unul singur era fumător. Toți ceilalți fie nu au fumat niciodată în viața lor, fie au renunțat la tutun cu mult timp în urmă.

Obiceiul nr. 3: Citește

Cărțile sunt cufărul cu comori în care încap toate cunoștințele lumii.

Când l-am întrebat pe Cho Tak Wong ce mesaj și-ar dori să transmită publicului din lumea întreagă, răspunsul lui a fost următorul: „I-aș ruga pe tineri să citească, să citească multe volume despre cum să facă lucrurile corect, despre cum să fie niște oameni buni."

Rețineți că Cho Tak Wong a fost exmatriculat din școala primară și că la vârsta de paisprezece ani era analfabet. Nu a absolvit nicio școală, învățând singur să

Scanned with OKEN Scanner

scrie și să citească. A fost un autodidact care și-a dobândit toate cunoștințele prin intermediul cărților citite și al experiențelor trăite. Acest lucru i-a permis să devină „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009 – adică cel mai bun antreprenor din lume, dacă îți place mai mult această formulare.

Alături de exercițiile fizice, cititul este activitatea căreia miliardarii îi dedică timp în mod regulat. Aproape toți cei pe care i-am intervievat au numit cititul ca fiind unul dintre obiceiurile pe care le practică zilnic. De obicei, citesc dimineața, înainte de a merge la birou. Unii se delectează cu acest obicei și înainte de a merge la culcare.

Chiar nu se poate să citești prea mult niciodată. Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, a fost în copilărie un cititor împătimit, preluând acest obicei de la tatăl său.

Până la vârsta de doisprezece ani, citeam aproximativ cinci cărți pe săptămână. Când eram interesat de un subiect anume, mă informam foarte mult [pe acea temă]. Așteptam ca părinții mei să stingă lumina și apoi mă băgam sub pătură și citeam la lumina lanternei până la ora 2:00 sau 3:00 dimineața.

Chip Wilson a început să citească la vârsta de optsprezece ani, dar, la fel ca în cazul oricărui lucru pe care îl face, i s-a dedicat acestui obicei în totalitate. „Eram în Alaska, la conductele de petrol, și aveam o slujbă care consta doar în monitorizarea acestor ansambluri de țevi. Era ceva foarte plictisitor, așa că timp de aproape un an și jumătate am citit un roman pe zi. Prin urmare, până la vârsta de nouăsprezece ani, probabil că parcursesem cele 200 de romane de top din întreaga lume, lucru pe care cred că nu mulți l-au făcut."

Dragostea sa pentru cărți le-a insuflat-o și soției, și copiilor lui. „Ne culcăm devreme și [înainte] citim. Da, citim. Seara citim cu toții."

Ce citesc miliardarii?

Este posibil să ai în minte stereotipul unui om de afaceri de succes care, la micul-dejun, citește paginile din cotidiene și reviste dedicate problemelor de ordin financiar. Și nu ești departe de adevăr. Mulți miliardari procedează exact așa.

Unii citesc cotidienele naționale, iar alții, publicații precum *The Economist*, *Financial Review*, *Fortune*, *The Times* sau *Newsweek*.

Scanned with OKEN Scanner

Dar obiceiurile de lectură ale miliardarilor sunt cel mai adesea mai sofisticate de atât. Mulți miliardari se răsfață lecturând biografiile celor mai de succes oameni din domeniul afacerilor, dar și dinafara lui. Uneori, este vorba de niște cărți despre cei mai mari lideri din istorie.

Acest gen de literatură a influențat decisiv cariera lui Lirio Parisotto.

Când am intrat în afaceri, am citit o mulțime de cărți. Am parcurs toate autobiografiile oamenilor de afaceri, precum și ale altor personalități. Sunt o persoană care s-a descurcat pe cont propriu pentru că a citit mult. Nu am absolvit vreo facultate de administrare a afacerilor, de drept sau de ceva asemănător, ori de inginerie electronică.

Eram interesat de toate momentele [din viața și cariera lor], de cum făcuseră ei primul milion [de dolari]. Imaginează-ți o persoană care nu deține nimic, nu are sprijinul familiei, nici prieteni bogați, ci doar niște idei proprii, și care începe să construiască ceva, făcând un milion de dolari cash. Bineînțeles că la acea vreme însemna mult mai mult [decât azi]. [Râde] *Poate că astăzi ar reprezenta zece milioane de dolari.*

Sunt o persoană care s-a descurcat pe cont propriu pentru că a citit mult.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Revistele de profil și cărțile de specialitate sunt următoarea cea mai populară categorie de lecturi în rândul miliardarilor.

În cele din urmă, ajungem la cărțile de business.

Pentru mulți miliardari, acest gen de lectură a fost singurul ghid în timpul jocului lor antreprenorial alcătuit din numeroase încercări și eșecuri. Este și modul în care Mohed Altrad a învățat să facă afaceri: „Încercând și făcând. Și foarte repede am început să citesc cărți de afaceri. Că era vorba despre orice aspect, fie despre vânzări, fie despre altceva, cumpăram o carte, o citeam și învățam [multe]."

Dar poate vei fi surprins să descoperi că nu toți miliardarii citesc [astfel de cărți]. În toată cariera sa, Petter Stordalen a citit o singură carte de afaceri. Preferă romanele polițiste, iar alți câțiva miliardari sunt încântați, de asemenea, de beletristică.

Un sistem de lectură

Este important să dezvolți o abordare sistematică a lecturii. Nu citi cărți la întâmplare; optează pentru acele volume care îți oferă valoare. Ideal ar fi să ai o listă de priorități cu titlurile pe care vrei să le citești neapărat, în funcție de interesele tale

Scanned with OKEN Scanner

și de recomandările mentorilor tăi. Folosește lista în mod flexibil și alege-ți cărțile pe care să le citești ținând cont de provocările cu care te confrunți în momentul respectiv.

Apoi dezvoltă-ți obiceiul de a lectura într-un anumit moment al zilei; de exemplu, dimineața, în pauza de prânz sau înainte de a merge la culcare. Ideal ar fi să-ți rezervi zilnic timp pentru a citi.

Al treilea element important este să ai un sistem de procesare a lecturii: prin marcarea pasajelor interesante, păstrarea unor notițe din carte, a unor gânduri, idei sau poate chiar a unor sarcini pe baza materialului citit.

Accesează site-ul meu pentru a consulta lista cu cărțile recomandate de miliardari: http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Obiceiul nr. 4: Contemplă

Pe durata zilei, miliardarii își alocă un anumit interval de timp pentru a rămâne singuri și a gândi în liniște. Unii contemplă meditând, alții o fac în vreme ce desfășoară alte activități, cum ar fi sportul.

Vom analiza acest aspect mai îndeaproape cu ajutorul exemplelor specifice următorului obicei.

Obiceiul nr. 5: Adoptă anumite rutine și ritualuri

Rutinele și ritualurile sunt niște seturi de obiceiuri care, atunci când sunt folosite în mod constant, produc pe termen lung, în mod inevitabil, rezultate profunde. Obiceiurile ritualizate sunt mai ușor de păstrat și de urmat, fiind prin urmare și mai durabile. Aplicarea lor pe termen lung duce la un efect sporit.

Din păcate, și obiceiurile proaste, cum ar fi pauza de țigară, vor produce niște rezultate uimitoare, dar din spectrul negativ. De aceea, este esențial să-ți stabilești și să urmezi rutine și ritualuri care să-ți susțină obiectivele.

Rutina de dimineață

Rutina de dimineață este cea mai importantă pentru succesul pe termen lung în afaceri. Aproape toți miliardarii pe care i-am intervievat au o astfel de rutină pe care o urmează cu sfințenie.

Scanned with OKEN Scanner

Un bun exemplu în acest sens este Kim Beom-Su, care își folosește diminețile pentru a gândi profund și pentru a citi.

De obicei, mă trezesc între orele 5:00 și 6:00 dimineața și mă culc în jurul orei 23:30. Dorm aproximativ șase ore pe noapte.

Practic..., la fel ca la golf, există o rutină în timpul căreia parcurgi anumite mișcări de pregătire, ca o listă de verificare, fără să-ți consumi prea multă energie. Și pentru că lectura face parte [obligatoriu] din programul meu, reușesc să citesc mult. Și fiindcă dușul este inclus în orarul meu, obișnuiesc să gândesc mult în tot acest răstimp.

După ce mă trezesc dimineața, îmi pun șapca pe cap, îmi iau căștile cu mine și ies la o plimbare. Când mă întorc acasă, fac un duș. Mă plimb timp de aproximativ 30-40 de minute, gândindu-mă la diverse lucruri. După aceea merg în salon, unde avem o grămadă de cărți, aleg una care îmi atrage atenția și citesc din ea timp de alte 30-40 de minute. În restul timpului, ascult muzică într-o cameră specială (de muzică) timp de alte 30-40 de minute, după care iau micul-dejun cu familia, ca apoi să merg la serviciu.

Primul și cel mai important obicei al meu este acela de a gândi profund. În timp ce fac duș sau mă plimb, meditez asupra anumitor lucruri, iar, pentru mine, acesta este cel mai important obicei. Deoarece, atunci când mi-am pus ordine în gânduri, lucrurile au devenit mai clare și, în acele momente, au dat naștere unor noi idei.

Rutina de dimineață a lui Chip Wilson constă în sport și aflarea celor mai noi informații.

Aproape mereu mă trezesc la 5:30 dimineața și, cum sunt o persoană de modă veche, mă duc să iau ziarele și le citesc de la 5:45 până la 6:30. Apoi fie mă duc să alerg pe scări, fie pornesc către cei trei munți din Vancouver și fac o drumeție pe unul dintre ei, fie merg să lucrez cu un antrenor personal. De obicei mă întorc acasă pe la 8:30, ca să-mi duc copiii la școală și să mănânc ceva. În cele din urmă, sfârșesc prin a bea două cești de cappuccino, ceea ce îmi dă energie până la prânz.

Unii miliardari au rutine mai simple, alții mai complexe. Dar după cum ai observat mai înainte, elementele tipice rutinei de dimineață ale unui miliardar sunt trezitul devreme, efectuarea unor exerciții fizice, cititul și a petrece timp singur pentru contemplare. Nu este prea important în ce moment al zilei urmezi astfel de activități, important fiind să le faci. Faptul că le-ai introdus în rutina ta te împiedică să te gândești dacă ai chef să le practici sau nu. Pur și simplu le urmezi, iar asta susține consecvența. Dacă le incluzi în rutina ta matinală te ajută să le ai „la îndemână" în acel moment al zilei, când încă ai mintea odihnită și

Scanned with OKEN Scanner

multă energie. Anumiți miliardari introduc meditația în această ecuație, iar alții un mic-dejun ori diverse alte elemente.

Rutina de „început de zi în afaceri"

Miliardarii au un mod tipic de a-și începe ziua de lucru. Este vorba despre o rutină pe care o urmează în mod automat în momentul în care intră în biroul lor.

Ceea ce fac mai întâi depinde foarte mult de tipul de afacere în care este implicat fiecare și, bineînțeles, de amploarea businessului respectiv. Frank Stronach explică acest lucru folosind ca exemplu o zi la fabrică:

Când ai o firmă mică, te duci în fabrică. Când compania este mare, îți întrebi mai întâi secretara: „Ce este nou? Avem vreo urgență?" Apoi s-ar putea să ai o întrunire cu un comitet executiv sau altceva [de făcut]. Așadar, depinde în ce etapă te afli. Eu am trecut prin toate.

Unii miliardari vor mai întâi să fie puși la curent cu evenimentele zilei și să vadă dacă a apărut ceva care necesită atenția lor imediată. Alții se concentrează asupra oamenilor. Aceștia merg din birou în birou și discută cu persoanele-cheie din compania lor. Unii miliardari verifică mai întâi cifrele.

Chip Wilson abordează fiecare zi într-un mod sistematic. Întrebat care este primul lucru pe care îl face când ajunge la birou, el a răspuns:

Mă așez pe scaun și mă gândesc care este prioritatea mea numărul unu din ziua respectivă. Care este obiectivul pe care trebuie să-l îndeplinesc? Apoi mă uit în agendă și mă întreb: „Bine, este totul în regulă cu programul meu?" De fapt, fac asta cu o seară înainte, ca să pot să reorganizez lucrurile. După aceea mă întreb: „S-a schimbat ceva de noaptea trecută și până în această dimineață? Dacă da, ce ar trebui să fac altfel?" Ar fi bine să introduc [acel lucru] în agendă pentru a avea timp să mă ocup de el.

Obiceiul nr. 6: Fii disciplinat

Miliardarii pe care i-am intervievat sunt cei mai disciplinați oameni pe care i-am întâlnit. Aceștia își impun un standard ridicat atât lor, cât și oamenilor din jur.

În sport, poți obține rezultate doar dacă ești disciplinat și dacă te antrenezi în mod constant. În mod similar, în afaceri poți obține rezultate doar dacă ești riguros și dacă te raportezi constant la ce trebuie să faci. Pentru a reuși este nevoie să fii prezent zi de zi, timp de zeci de ani.

Scanned with OKEN Scanner

Dar miliardarii nu sunt nicidecum niște supraoameni sau niște automate care funcționează perfect. La rândul lor, uneori simt că sunt lenți și superficiali, la fel ca mine și ca tine. Singura diferență constă în faptul că ei sunt conștienți de acest aspect și nu se lasă pradă lui. Pornesc la luptă pentru a-și depăși slăbiciunile. Iată ce mi-a mărturisit Michał Sołowow:

În fiecare dimineață mă trezesc și fac lucruri care nu-mi plac. Zilnic mă străduiesc să le duc la bun sfârșit. Pentru că nu sunt o persoană muncitoare, mă motivez să lucrez din greu. Nu sunt metodic, așa că trebuie să fac eforturi să devin așa.

Îmi place să joc fotbal, dar nu prea am chef să fac și exerciții fizice. Însă pentru a continua să practic acest sport, mă străduiesc să urmez zilnic un program de exerciții, fac flotări, abdomene și înot în piscină. Toate acestea îmi ocupă 40 de minute din programul de dimineață și, de multe ori, alte 40 de minute seara. În principiu, îmi displace [să fac asta]. Dar pur și simplu îmi impun un astfel de program. În general, mă simt mai bine după ce exersez diverse mișcări, dar nu-mi plac exercițiile în sine. Dacă aș putea obține același efect fără să urmez un astfel de program, aș renunța la exerciții. Ei bine, cu toate astea le fac.

În fiecare zi trebuie să-l conving pe „leneșul" ăla din mine [să facă sport], iar el îmi tot spune: „Cred că m-am trezit târziu azi.", sau „Mă grăbesc, nu am timp.", sau „Nu mă simt îndeajuns de bine." Dar apoi îmi răspund: „Nici vorbă, nu te minți singur, prietene. Pur și simplu ți-e lene..." Și fac exercițiile. Astfel am învățat [multe lucruri] despre consecințe și determinare.

Care sunt obiceiurile tale, dragă cititorule? Le-ai ales în mod conștient? Îți susțin și îți impun obiectivele pe termen lung? Ți-ai stabilit rutine în viața ta și pentru afacerea pe care o deții? Pui în practică toate „Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea"? A sosit momentul să o faci!

- Delăsătorii nu-și dezvoltă în mod conștient obiceiurile.
- Milionarii își aleg în mod conștient ritualurile, dar nu respectă constant toate „Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea".
- Miliardarii urmează cu sârguință toate „Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea" și nu fac niciun fel de compromis în privința lor.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 8

Perfecţionează-ți viziunea

SE CAUTĂ BĂRBAȚI
pentru o călătorie primejdioasă,
pentru un salariu modest, pe un ger năprasnic,
pentru luni întregi de beznă absolută,
pentru un pericol permanent,
pentru o întoarcere într-o siguranță îndoielnică,
pentru onoare și recunoaștere
ÎN CAZ DE SUCCES.[17]

– Ernest Shackleton, cel mai mare explorator al tuturor timpurilor, ai cărui oameni (din echipaj) au rămas captivi, vreme de optsprezece luni, în ghețurile Antarcticii, reușind totuși să supraviețuiască

[17] Acesta este anunțul de recrutare (de personal) publicat în ziarele vremii de Sir Ernest Shackleton, cu scopul de a găsi oameni care erau dispuși să pornească alături de el în Expediția Imperială Transantarctică (1914-1917) pentru explorarea Antarcticii. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Miliardarii consideră că a avea o viziune măreață este una dintre principalele chei către obținerea succesului în afaceri.

Pentru Cho Tak Wong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, calea spre succes este reprezentată de trei cuvinte: credință, viziune și execuție sau punere în aplicare. Mulți miliardari, precum Chip Wilson, consideră că viziunea este unul dintre punctele forte care au determinat extraordinarele lor realizări în afaceri.

Stabilește-ți o viziune și o misiune

Trebuie să te cunoști mai întâi pe tine înainte de a-ți stabili o viziune.

Serghei Galitski și-a dorit să joace fotbal la nivel profesionist încă de când era copil. Dar nu avea deloc talent. Când și-a dat seama de acest lucru, și-a stabilit o viziune diferită.

Mohed Altrad spune: „Punctul meu forte este că am o viziune a ceea ce sunt acum, pe care ulterior o proiectez în viitor. La fel procedez și cu ceilalți."

Viziunea ta ar trebui să fie o sursă de inspirație pentru tine și pentru ceilalți. Dacă pe tine te inspiră, te va ghida apoi de-a lungul carierei tale și te va ajuta să reziști în fața dificultăților și a eșecurilor. Dacă îi inspiră și pe ceilalți, asta te va face să-i câștigi de partea ta și să înlături obstacolele care ți-ar putea sta în cale.

Fiecare miliardar a pornit cu o viziune înălțătoare. Pentru unii dintre ei, precum Frank Stronach, la început ea a fost egocentrică. El nu voia decât să fie liber, inclusiv din punct de vedere economic.

Naveen Jain are propria viziune, una neobișnuită, de a călători pe Lună, și astfel îi inspiră și pe alții în legătură cu propriile lor misiuni imposibile. „Cred, sincer vorbind, că este o chestiune care ține de faptul că provin dintr-un mediu umil, iar pentru mine a merge pe Lună nu presupune doar a ajunge pe acest astru. Înseamnă că un astfel de lucru poate fi o sursă de inspirație pentru alți oameni din India și din întreaga lume, astfel încât să-i pot face să înțeleagă că este irelevant mediul din care provii. Dacă eu pot să visez și reușesc să ajung pe Lună, tu la ce poți aspira? O duci mai bine decât am făcut-o eu. Iar dacă eu sunt în stare să fac un astfel de lucru, tu de ce ești capabil? Și eu chiar îi inspir pe oameni să dea tot ce au mai bun pentru a-și descoperi misiunea lor ce pare imposibilă. Știu că fiecare dintre noi ar putea face altceva. Nu este obligatoriu să meargă pe Lună, dar va avea propria sa misiune imposibilă."

Scanned with OKEN Scanner

În acest moment, el plănuiește o expediție pe Lună cu roboți, dar în următorii 20 de ani intenționează să trimită și o misiune cu echipaj uman. „În ceea ce mă privește, nu în ultimul rând, obiectivul meu ar fi să schimb definiția «lunii de miere», astfel încât în această perioadă chiar să-ți duci iubita pe Lună. Pentru că nu se numește «Hawaii de miere», așa că de ce ți-ai duce iubita în Hawaii în această perioadă?"

Dintre toți miliardarii pe care i-am intervievat, poate că Petter Stordalen este cel care folosește, cel mai des și în cel mai spectaculos mod, viziunea ca instrument în business. Are o afacere cu hoteluri și își începe fiecare proiect hotelier prin elaborarea și comunicarea unei viziuni inspiratoare. Datorită concepției sale magice, Stordalen a reușit să câștige contractul pentru un proiect hotelier uriaș din Stockholm, în detrimentul multor competitori și în pofida șanselor scăzute pe care le avea inițial.

Mi-au dat 10% șanse de reușită. Le-am răspuns:

— Nu e rău. Câți [oameni de afaceri] au fost invitați la licitație?

Fuseseră invitate 30 sau 40 de companii hoteliere, iar dacă îmi dădeau o șansă [de reușită] de 10% însemna că stăteam destul de bine. E cineva care are 20% șanse de câștig? Nu este? Așa că am afirmat:

— 10% înseamnă că suntem cu 80% în fața celorlalți.

Ei m-au întrebat:

— Cum așa?

— Pentru că cei mai mulți dintre ei au doar 2%, 3% șanse de reușită. Noi avem 10%. Deci suntem deja în frunte.

Atunci mi-au spus:

— Bine, așa trebuie să fie și prezentările.

Iar eu le-am transmis oamenilor mei:

— Uitați tot ce scriu ceilalți. Faceți ce considerați voi că este cel mai bine. Faceți o afurisită de magie.

Ne-am dus acolo după ce am refăcut schițele. Am mutat un hotel, am pus unul nou în loc, un sky bar, o piscină, un spa, totul. În timpul prezentării, au afirmat:

— Asta e ceva cu totul nou.

Le-am răspuns:

— Dacă vreți să realizați un proiect care să-i convingă pe oameni să vină din New York, din Japonia, să vadă ce am construit noi, faceți asta.

Și ei m-au întrebat:

— Cum?

Scanned with OKEN Scanner

Aveam în echipă cei mai buni trei oameni din companie, iar eu ar fi trebuit să tac mâlc. Dar ei m-au întrebat:

— Petter, ce părere ai despre asta?

Spuseseră totul despre proiect, așa că le-am mărturisit acelor câțiva oameni din această uriașă companie de pensii:

— Nu mă aflu aici pentru bani. Am venit din tot sufletul. Acesta este proiectul care va defini hotelurile din viitor. Nu contează cât de mult ne va costa; noi vom face magie.

Aveam la dispoziție doar cinci minute. Voiam să le arăt, folosind niște cuvinte foarte convingătoare, că acesta nu era un proiect oarecare pentru noi. Era ceva unic. Făcusem asta de 50 de ori înainte. Așa că, atunci când am ieșit din ședință, unul dintre băieții din grup m-a întrebat:

— Petter, ai fost serios în tot ce ai spus?

Iar eu i-am răspuns:

— Da, în totalitate.

— A fost o declarație puternică.

Am zis:

— Da, așa e.

— Dar când spui că nu-ți pasă de bani... [De fapt] Îți pasă.

Am adăugat:

— Da, dar am vrut ca oamenii aceia să înțeleagă că nu sunt aici ca să pornesc cu un calculator în mână. Mai întâi vom face magie și după aceea vom vedea cât de mare trebuie să fie investiția. Poate că va trebui să operăm unele schimbări, dar nu vom începe folosind calculatorul, ci cu pasiune, cu entuziasm, cu o ambiție uriașă de a face ceva cu adevărat magic.

Dacă stai acolo și un om îți spune „Voi face magie. Voi face ceva diferit", vei fi mândru.

Bineînțeles că Petter Stordalen a câștigat acea licitație și, așa cum a promis, a creat magie.

Viziunea și misiunea care contează

Acestea reprezintă un aspect important pentru oricine vrea să reușească. Stabilește-ți o viziune și o misiune care contează pentru tine. Concentrează-te asupra creării unei valori impresionante pentru oameni și asupra progresului lumii din jurul tău, asupra îmbunătățirii vieții celorlalți.

Pentru Chip Wilson, o viziune este mai presus de propria persoană și nu este împlinită niciodată, ci mereu prezentă. „Viziunea mea a fost întotdeauna să ridic lumea din mediocritate spre măreție."

Scanned with OKEN Scanner

Michał Sołowow, în prezent cea mai bogată persoană din Polonia, a dat primei sale companii publice un nume mândru, care a desemnat și programul acesteia: Polish Life Improvement (PLI) – „Îmbunătățirea vieții polonezilor". „Atunci am crezut – și la fel cred și astăzi – că ceea ce facem este să creștem calitatea vieții și standardul (de viață al) oamenilor din jur, indiferent de rezultatele financiare. Adevărul este că noi perfecționăm realitatea care ne înconjoară prin construirea de noi apartamente, de clădiri de birouri, de centre comerciale sau prin fabricarea unor diverse obiecte. Îmbunătățim pentru toată lumea calitatea vieții. Iar acest lucru se propagă într-un fel nu doar asupra zonei pe care o influențăm în mod direct, ci chiar asupra întregii societăți."

Hüsnü Özyeğin a beneficiat într-atât de mult în urma educației alese pe care a primit-o, încât s-a angajat să le ofere aceeași oportunitate și celor mai puțin norocoși. Pe lângă numeroase alte proiecte filantropice, el a înființat o universitate la Istanbul. Viziunea lui în acest sens este de „a face din această unitate de învățământ superior una dintre cele mai bune universități din Turcia în materie de cercetare și de predare, în care studenții, împreună cu profesorii lor, pot să creeze lucruri care să aducă un plus de valoare exporturilor turcești. Acesta este obiectivul meu de acum înainte. Nu este un lucru ușor de făcut. Mă gândesc mereu la ce altceva mai pot realiza, dar în această perioadă visez la universitate, la absolvenții ei și la modul în care aceștia vor porni în lume și vor avea succes. Îmi imaginez că tinerii noștri profesori fac cercetări inovatoare care pot avea un anumit impact asupra vieții noastre. Îmi închipui că absolvenții noștri vor deveni antreprenori și își vor aduce contribuția la economia noastră."

Dar perspectiva lui de viață este și mai grandioasă. „Dacă în următorii zece ani voi avea un impact asupra a încă unui milion de turci, voi fi fericit."

Viziunea generală de business a lui Petter Stordalen cuprinde, de asemenea, o dimensiune socială și de mediu. „Obiectivul meu în afaceri, la care lucrez în fiecare zi, pe care nu l-am atins încă și pe care nu-l voi atinge nici peste mulți ani, este să am o companie care să respecte cu adevărat principiul liniei de bază triple[18]. Asta înseamnă să ai un domeniu pentru profit, un domeniu pentru sustenabilitate și un domeniu pentru responsabilitate socială. Toate sunt la fel de importante, iar pentru fiecare dintre ele stabilești niște cifre și niște obiective.

[18] *Linia de bază triplă* este un principiu din economie care susține ideea că performanța unei companii se măsoară în funcție de trei factori: sociali, de mediu și financiari. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

În prezent noi facem acest lucru, dar mai avem un drum lung de parcurs pentru a fi cu adevărat o companie ce respectă linia de bază triplă."

Frank Stronach a creat sintagma de „management echitabil" și a implementat principiile acestuia în compania sa, Magna. Este vorba despre un sistem ce le oferă tuturor celor care contribuie la crearea de valoare, fie că sunt manageri, fie investitori, fie angajați, o parte echitabilă din succesul obținut de companie, inclusiv din punct de vedere financiar. Viziunea pe termen lung a managementului echitabil este aceea de a elimina sărăcia.

Care este principalul motiv pentru care oamenii se trezesc dimineața? Ei vor să clădească o viață mai bună pentru ei și pentru familia lor.

Există multă sărăcie în lume. Cred că cele mai importante două lucruri în viață sunt libertatea, libertatea de a exista, de a trăi, și, de asemenea, a-i lăsa pe ceilalți să trăiască, nu-i așa? Libertatea nu înseamnă mare lucru pentru un tânăr sau pentru un copil din centrul orașului Detroit. Acolo poți fi liber să suferi de foame și să fii liber. Așadar, libertatea este cel mai important aspect. Dar ea mai înseamnă și libertate economică. Dacă nu ești liber din punct de vedere economic, nu ești o persoană independentă. Foarte, foarte puțini oameni sunt liberi din punct de vedere economic, iar lucrul acesta nu este în regulă.

Ai auzit de „regula de aur"? Cine are aurul face și regulile. Lumea a fost mereu dominată de „regula de aur". Și încă este. Eu nu vreau să fiu dominat de nimeni. Dacă tot mă simt atât de puternic, nu ar trebui să domin pe cineva. Așadar, întrebarea-cheie este: cum putem rupe lanțurile subjugării? Nu printr-o revoluție violentă, ci printr-o revoluție a minții. Este o chestiune morală, nu-i așa? Așadar, filozofia managementului echitabil este animată de convingerea că angajații au drepturi morale pentru o parte din profiturile la a căror generare au contribuit.

Tony Tan Caktiong este „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004. Misiunea sa este mai pragmatică, mai tangibilă, dar nu mai puțin importantă pentru viața fiecăruia dintre noi. „Am observat că, în multe restaurante, mâncarea de tip fast-food nu este chiar atât de gustoasă. Mi se pare foarte greu să găsești un fast-food excelent." Misiunea sa în afaceri este „să asigure o multitudine de restaurante în care se servește o mâncare de foarte bună calitate și unde oamenii se pot bucura cu adevărat [de ce consumă]."

Cai Dongqing vrea să contribuie cât mai mult la crearea unei lumi mai bune, pentru ca oamenii să fie puțin mai fericiți. El face acest lucru prin intermediul companiilor sale din industria divertismentului. „În ultimele câteva decenii, am

Scanned with OKEN Scanner

asistat la o îmbunătățire a nivelului de trai al chinezilor. Odată cu acest lucru, oamenii au început să tânjească după mai multă satisfacție sufletească. Îmi doresc să le aduc mai multă fericire, oferindu-le produse de divertisment, cum ar fi benzile desenate, desenele animate, filmele, jocurile, sau prin intermediul altor formate nou-apărute. Iată ce mi-ar plăcea să fac. Poate că este misiunea mea."

Kim Beom-Su testează limitele tehnologiei. El a inițiat mai multe modele de afaceri și a introdus noi paradigme în lumea internetului și a telefoniei mobile. Acesta construiește literalmente viitorul lumii. Vrea să rămână în istorie ca cineva care „a căutat viitorul și l-a construit ca un rebel, având sentimentul că face pionierat". Pentru el succesul înseamnă „să fac din lume un loc mai bun decât a fost atunci când m-am născut eu și să ajut cel puțin o persoană să fie fericită".

Misiunea lui Tim Draper este de „a face cunoscut lumii întregi domeniul antreprenoriatului și al capitalul de risc". El își dorește să fie ținut minte ca o persoană ce a contribuit la accelerarea progresului în lume.

Mohed Altrad vrea să îmbunătățească viața oamenilor pe care îi întâlnește. El își dorește să răspândească în lumea întreagă o atitudine de bunătate.

Nu sunt interesat să am o grămadă de bani în buzunar. Nu chiar așa. Da, poate [vreau] să am câteva milioane, dar nu miliarde, fiindcă nu prea am nevoie de ele.

Mohed Altrad a scris un act constitutiv consistent pentru compania sa, care conține Codul ei de Valori; de asemenea, speră că aceste principii vor dăinui ca parte a firmei și că vor fi utile în permanență și generațiilor viitoare.

Și ideea [principală] este [că vreau] să salvez lumea. Sunt conștient că ceea ce îți spun în momentul de față pare a fi doar o picătură de apă în oceanul omenirii. Dar eu încerc să fac ceva. Ei bine, de fapt, nu doar încerc. Am constatat că asta am tot făcut în ultimii 30 de ani. Pentru că această companie s-a dezvoltat, am avut ocazia să o vând poate de vreo treisprezece ori și pe urmă să rămân cu o mulțime de bani în cont. Dar asta nu a fost vreodată ambiția mea personală.

Valorile fundamentale pe care intenționează să le promoveze Mohed Altrad sunt credința și speranța.

Credința reprezintă baza pe care ar trebui să acționăm eu, tu și ceilalți. Speranța este un element care te duce în viitor. Și apoi trebuie doar să creezi ceea ce aveai de creat și să te asiguri că va continua și că se va adapta dimensiunii grupului. Mohed Altrad speră, de asemenea, că și alții se vor simți inspirați de lucrul acesta. Dacă se va întâmpla așa, 23.000 de familii vor fi influențate în mod direct de inițiativa noastră. Dacă

Scanned with OKEN Scanner

într-o familie există poate patru membri, asta înseamnă aproape 100.000 de persoane. Ele au credință, au speranță și sunt fericite.

Transmite-ți viziunea și valorile într-un mod eficient

Una este să ai o viziune, alta să fii capabil să o transmiți mai departe. Pentru ca viziunea ta să-i poată influența și pe ceilalți, trebuie să înveți să o comunici într-un mod eficient. Este bine să fii în măsură să le transmiţi susținătorilor sau discipolilor tăi valorile pe care le ai.

Pentru aceasta, abilitatea de comunicare, așa cum este ea prezentată în **Capitolul 6**, e indispensabilă. Dar nu este vorba doar despre atât.

În primul rând, trebuie să știi în mod clar care este viziunea ta și ce îţi dorești să realizezi. Dacă nu știi ce vrei, cum ai putea atinge un obiectiv?

Pentru Ron Sim luciditatea este unul dintre motivele succesului pe care l-a avut. „Ce a determinat succesul meu? Mereu spun că succesul este provocat de doi factori: ceea ce crezi și ceea ce faci. Eu consider că dintotdeauna am crezut în mine însumi și că, de cele mai multe ori, am știut foarte clar ceea ce vreau să fac atunci când mă decid asupra unui lucru."

Apoi trebuie să te asiguri că vei fi înțeles de ceilalţi. Este bine să-ți clarifici mesajul. Simplitatea este suverană.

Există un lucru pe care Dilip Shanghvi îl consideră un avantaj. „Un punct forte principal este capacitatea de a simplifica problemele complexe. Eu cred că am avut-o mereu. Și am continuat să o dezvolt, deoarece baza mea de cunoștințe a crescut, însă setul de competențe elementare exista deja."

După aceea trebuie să-ți exprimi corect viziunea. Uneori, poate fi suficient să spui doar ceea ce ai nevoie.

Michał Sołowow a înființat o firmă de construcții la scurt timp după schimbarea sistemului din Polonia. Economia poloneză era săracă din toate punctele de vedere. În construcții, cimentul este esențial, însă pe atunci nu era ușor de procurat.

Am mers la o fabrică pentru a cumpăra ciment. M-am oprit pe un coridor. Aveam deja o tehnică pe care o foloseam pentru a rezolva totul, bineînțeles prin intermediul secretarelor – adică [apelam la] flori, ciocolată, zâmbete...

Și pe coridorul ăla a trecut un tip de vreo zece ori, dar nici nu mi-a trecut prin cap că el ar putea fi cineva important. Stăteam pe hol și, în cele din urmă, individul acela, care era puțin mai în vârstă decât mine, m-a întrebat:

Scanned with OKEN Scanner

— Domnule, ce faceți aici de atâta vreme?

Iar eu i-am răspuns:

— Știți, îl aștept pe directorul fabricii de ciment.

Iar el mi-a zis:

— Eu sunt.

Și imediat m-a invitat în biroul lui. Am început să vorbim despre ce fac, cu ce mă ocup, pentru ce am nevoie de cantitatea respectivă de ciment. Și i-am spus o poveste: că sunt fost student, că a trecut un an de la absolvire, că firma mea se dezvoltă continuu, că nu am [suficient] ciment și că mă aflu într-o imensă încurcătură.

Mi-a replicat:

— Bine, poți să cumperi de la mine cât ciment dorești, dar cu o condiție – să-mi construiești aici un complex de locuințe pentru angajații fabricii de ciment și pentru familiile lor.

Cam asta s-a întâmplat cu majoritatea contractelor mele, atunci când încercam să realizez ceva; pe urmă, cineva spunea: „Condiția de a-ți da ceea ce ai nevoie este să faci pentru mine asta și asta." Așa s-a dezvoltat afacerea mea.

Apropo, știi zicala aceea: „Poți avea orice vrei în viață atât timp cât îi ajuți pe alții să obțină tot ceea ce își doresc?" Acest episod ilustrează perfect un astfel de principiu.

Un element important al combinației de viziuni este ca aceasta să fie durabilă. Scrie-o; public-o într-o carte, precum Mohed Altrad; postează-o pe site-ul web sau introdu-o în broșura companiei, așa cum fac majoritatea miliardarilor din lume; picteaz-o pe pereții companiei, așa cum a făcut Ron Sim la intrarea în OSIM, sau chiar graveaz-o în piatră, cum a procedat Petter Stordalen cu principiile companiei sale.

În fiecare an, la Göteborg se organiza o convenție, unde toți angajații companiilor lui Petter Stordalen se adunau să sărbătorească împreună. Într-un an, a avut loc un spectacol grozav, în timpul căruia Stordalen a pus mâna pe un ciocan și pe o daltă și a gravat personal în piatră o altă afirmație a valorilor companiei sale, pentru a o adăuga la „Regulile de piatră din Göteborg".

Trebuie să te bucuri atunci când viziunea ta se materializează. „Celebrează-ți victoriile" este crezul lui Petter Stordalen. „Îmi place foarte mult să sărbătoresc! De exemplu, inaugurarea unui hotel nu presupune doar organizarea unei simple petreceri. Ea este o celebrare a muncii grele și îndelungate pe care au depus-o atât de mulți oameni pentru acest proiect. Reprezintă un MARE mulțumesc oferit tuturor celor implicați, personalului nostru, partenerilor, comunității locale.

Scanned with OKEN Scanner

Părerea mea este că trebuie să petrecem la fel de mult pe cât muncim. Iar în [compania hotelieră] Nordic Choice muncim foarte, foarte mult."

Abilitatea de a povesti este esențială pentru a-ți transmite viziunea. Comunică limpede ceea ce vrei ca lumea să știe despre tine și spune-i povestea respectivă. O povestire grozavă transmite mai eficient viziunea ta. Petter Stordalen este un maestru povestitor. Folosește și tu metodele de spus povești despre care am vorbit în **Capitolul 6**.

Atrage oamenii

Dacă ai o viziune convingătoare și ai învățat să o comunici eficient, este timpul să atragi oamenii prin intermediul ei și să pornești împreună cu aceștia pe drumul spre îndeplinirea misiunii tale. Perspectiva este esențială pentru a atrage nu numai posibili angajați, ci și parteneri de afaceri și investitori.

Atrage oamenii și pornește împreună cu aceștia pe drumul spre îndeplinirea misiunii tale.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Despre cât de atractivă poate fi o viziune clară mi-a povestit Selmo Leisgold, managerul de PR al lui Lirio Parisotto. Selmo Leisgold îl cunoaște pe Parisotto încă de la începuturile lui în lumea afacerilor. Pe atunci, Leisgold lucra la un ziar din Rio, iar Parisotto își desfășura activitatea în orașul Caxias do Sul din sudul Braziliei, unde începuse să ofere servicii de închiriere de materiale video. Selmo Leisgold a fost trimis la el în ziua când a împlinit 26 de ani. Lui Lirio Parisotto i se spusese despre el: „Este un băiat interesant, dar nimeni nu i-a dat o șansă până acum." A fost cel mai frumos cadou pe care Selmo Leisgold l-ar fi putut primi de ziua lui. Întâlnirea cu Parisotto i-a schimbat viața, dar și complet viziunea asupra lumii. După ce a vorbit cu Lirio, Leisgold nu s-a mai întors niciodată în Rio. Această simplă întâlnire l-a determinat să vrea să muncească pentru a transforma în realitate viziunea acestui mare om. Și înțeleg de ce. Lirio Parisotto, chiar și la cei 61 de ani ai săi, emană un farmec aparte, determinându-te să-l asculți și să faci ceva pentru el.

Așadar, o viziune convingătoare nu numai că îi atrage pe oameni, dar îi și determină să se atașeze de tine.

Scanned with OKEN Scanner

Nu există companie fără oameni. Așa cum mi-a spus Jack Cowin: „Ei bine, trebuie să ai capacitatea de a-i atrage pe oameni, care vor deveni parte integrantă din ceea ce vei încerca să construiești."

Această abilitate este ceea ce Jack Cowin consideră a fi una dintre cheile succesului antreprenorial. „Am reușit să atrag o serie de tineri care, la rândul lor, au crezut în viziunea mea. Din nou, [acest lucru] nu are legătură cu talentul meu, ci cu faptul că am reușit să mă mobilizez și să găsesc oameni de calitate. Așadar, am putut atrage niște persoane care erau mai inteligente și mai capabile decât mine în diverse domenii. Împreună am reușit să facem ca totul să funcționeze."

Cu cât echipa ta este mai competentă și mai motivată, cu atât mai bine. Iar o companie aflată în creștere, cu o viziune excelentă, poate atrage talente sau profesioniști de top și motiva oamenii [cu care lucrează]. L-am întrebat pe Jack Cowin cum a reușit să aibă asemenea angajați, cu un spirit antreprenorial extraordinar, unii dintre ei obținând deja un succes extraordinar cu propriile afaceri.

În cazul nostru, cel mai important factor a fost construirea de la zero a unei afaceri de mai multe miliarde de dolari, [faptul] că angajații făceau parte din viziunea respectivă. Că făceau parte din ceva mai mare decât ceea ce ar fi putut să construiască pe cont propriu. După cum spuneam, cu banii trebuie să-ți plătești facturile, să-ți asiguri un mod de viață respectabil. Dacă asta ar fi fost principala prioritate, probabil că ai fi plecat și ți-ai fi deschis propria afacere undeva. Cred că este vorba despre a fi parte dintr-un vis mai mare, așa cum ar putea deveni acesta. Domino's Pizza, businessul în care suntem implicați acum, este o companie internațională, dar va deveni o afacere mult mai mare înainte să ne încheiem munca. Iar a face parte dintr-un astfel de proiect este mult mai interesant decât să spui: „Am câștigat câteva milioane de dolari în plus. Ce pot să fac în continuare ca să mă distrez?"

Așadar, o viziune convingătoare nu numai că îi atrage pe oameni, dar îi și determină să se atașeze de tine.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

L-am întrebat pe Kim Beom-Su cum își găsește angajații-cheie. Răspunsul lui demonstrează cât de important este rolul pe care îl joacă viziunea atunci când îți formezi o echipă pentru afacerea ta.

La început a fost foarte greu. Din fericire, cu toate că nu am reușit să recrutez prima persoană pe care mi-o doream [să o angajez], m-a abordat un prieten care era destul de cunoscut. După aceea, a urmat un proces foarte dificil de recrutare a angajaților, pentru că la acea vreme oamenilor nu le era ușor să se gândească să renunțe [să mai lucreze] la

Scanned with OKEN Scanner

o companie mare pentru a se alătura unui start-up, așa că a fost greu să încerc să-i conving de fiecare dată pe oameni. Chiar și pentru o simplă funcție de manager intermediar mi se părea că trebuie să organizez interviuri și să răspund la o mulțime de întrebări despre compania noastră, așa că a fost foarte stresant.

Ulterior, pe măsură ce societatea noastră a început să aibă o viziune de viitor, iar noi am dispus de câteva date care să confirme ceea ce susțineam, am putut să le demonstrez cât de mult ne dezvoltăm și să le arăt viitorul nostru, ceea ce a făcut mai ușoară munca de convingere, însă până atunci a fost foarte greu.

Le-am explicat în ce consta viziunea mea, și anume că firma urma să devină o afacere importantă în lumea nouă și că nu avea să funcționeze cu adevărat dacă ei nu vor înțelege, fiecare în parte, acest lucru.

Trebuie să ai capacitatea de a-i atrage pe oameni.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Viziunea oferă o direcție

Oamenii nu au nevoie de un management, ci de o viziune comună. Viziunea ta îi va oferi echipei un obiectiv precis și o direcție. Stabilește-ți o misiune și inspiră-i pe oameni să acționeze în acel sens.

Acest lucru este destul de clar pentru Cai Dongqing, cel care a trasat companiei sale misiunea de a construi un Disney chinezesc. „Cred că, în cadrul unei companii, cel mai important lucru este să stabilești direcția strategică adecvată, prin intermediul căreia întreaga întreprindere va urma o direcție sau o alta. Ea va permite unei companii să înregistreze în continuare progrese sau să sufere un regres. În acest punct, o decizie greșită va reprezenta o provocare majoră pentru companie."

O viziune excelentă poate atrage talente sau profesioniști de top și motiva oamenii.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Viziunea ta îți va ajuta echipa să ia deciziile corecte. De ce? Pentru că se vor adapta situației și își vor pune mintea la contribuție pentru a ajunge acolo. Desigur, o vor face doar dacă sunt în concordanță cu misiunea. Asta numește Tim Draper „o afacere reușită".

Scanned with OKEN Scanner

Viziunea se schimbă

La fel ca visurile tale, viziunea pe care o ai evoluează în timp.

Jack Cowin mi-a spus: „Viziunea ta evoluează, se schimbă. Acum un an, aveam o perspectivă diferită cu privire la locul în care mă voi afla azi față de cea pe care o am în prezent. Dar, din start, cred că este corect să spun că mi-a fost destul de clar că vreau să construiesc o afacere. Argumentul de vânzare pe care l-am oferit celor 30 de persoane care au investit în afacerea mea a fost: «Aveți încredere în mine. Voi face tot posibilul ca investiția voastră să fie una de succes. Nu știu dacă va fi în industria cărnii de pui, în cea a hamburgerilor, în fabricarea de avioane, cine știe unde o să ajungem, dar sunt pregătit să-mi vând casa, să-mi iau cu mine soția și copiii și să mă mut în cealaltă parte a lumii, să mă ocup de afacere, iar acesta va fi nucleul.»" În prezent, viziunea lui Jack Cowin este reprezentată de un imperiu multinațional al pizzei pe care îl deține.

Jollibee este astăzi una dintre cele mai mari companii de restaurante din lume. Tony Tan Caktiong a transformat de mai multe ori viziunea firmei sale. Prima dată s-a întâmplat când Jollibee avea doar câteva magazine, iar atunci el a afirmat că vrea să fie numărul unu în Filipine. Mai târziu a declarat: „Am ajuns să fim numărul unu în Filipine. Trebuie să visăm mai departe, trebuie să ne provocăm pe noi înșine." A fost momentul în care a spus că își dorește ca firma lui să fie numărul unu în Asia. Acum Jollibee este deja numărul unu pe acest continent. Tony Tan Caktiong și-a convocat din nou echipa și le-a transmis membrilor ei că, fiindcă deja au reușit, trebuie să viseze la și mai mult. Apoi a adăugat: „Nu mai este un vis dacă l-ai realizat deja." Astfel a anunțat că vrea ca Jollibee să fie una dintre cele mai bune cinci companii de restaurante din lume.

Pentru mulți dintre miliardarii pe care i-am intervievat, prima lor viziune a fost să scape de sărăcie, iar apoi, pas cu pas, a evoluat spre mult, mult mai mult.

Prima viziune a lui Cai Dongqing a fost ca familia lui să devină puternică și să nu mai fie hărțuită de vecini. Apoi și-a dorit să aibă succes în afaceri. Acum viziunea lui constă în a construi un Disney al Chinei.

Un alt miliardar chinez, Cho Tak Wong, și-a schimbat misiunea de mai multe ori.

Este adevărat că familia noastră a fost foarte săracă, dar nu am vrut niciodată să mă las copleșit de acest lucru. O viață grea nu reprezintă o problemă. Trebuia să rămân și să muncesc pas cu pas pentru a avea succes în această direcție. Așa că nu am vrut niciodată să renunț, nu am vrut niciodată să spun: „Voi fi învins." A fost vorba despre

Scanned with OKEN Scanner

o misiune foarte clară. Prima misiune: am vrut să ies din sărăcie. A doua: să încerc să am o viață bună. Aceasta a fost direcția pe care am urmat-o.

Iar misiunea lui de acum este aceea de a oferi cele mai bune geamuri auto atât în China, cât și în toată lumea.

Care este misiunea ta, dragul meu cititor? Ce viziune ai tu pentru viitor? Ți-ai stabilit una? Ai scris-o pe hârtie? Cât de convingătoare este? O poți comunica clar celorlalți? Atragi cei mai buni oameni cu ajutorul ei?

- Delăsătorii urmează viziunea altora.
- Milionarii recrutează talente limitate în slujba unei misiuni vagi, pentru că nu reușesc să creeze și să comunice o viziune atractivă.
- Miliardarii comunică în mod eficient o viziune convingătoare care atrage numeroși adepți.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 9

Nu fi steagul, ci vântul care îl flutură

Încerc să-ți eliberez mintea, Neo.
Dar nu pot decât să-ți arăt ușa.
Tu ești cel care trebuie să treacă prin ea.

– Morpheus în filmul Matrix

Scanned with OKEN Scanner

Poți să ai cele mai bune cunoștințe, cele mai grozave abilități, cele mai favorabile condiții, însă atâta vreme cât nu acționezi, nu se va întâmpla nimic și nu vei reuși niciodată.

Acționează!

Așadar, acționează!

Poți câștiga bani doar dacă acționezi, iar uneori, atunci când există oportunități din abundență, este suficient să iei atitudine. În anii '90, Michał Sołowow a profitat de o astfel de perioadă din istoria Poloniei. „Atunci, mulți oameni s-au folosit de oportunitățile apărute, de o piață aproape liberă. Și la vremea aceea important era să pui în practică ceva, să faci să se întâmple ceva. Dacă cineva acționa, dacă era activ, rezultatul era o șansă mare de a face [mulți] bani."

**Atâta vreme cât nu acționezi,
nu se va întâmpla nimic
și nu vei reuși niciodată.**

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Este cât se poate de simplu să acționezi și chiar nu reprezintă vreo mare filozofie. Când l-am întrebat pe Tim Draper ce sfat le-ar putea da oamenilor care își doresc să aibă la fel de mult succes ca el, mi-a răspuns astfel: „Alegeți-vă un obiectiv și urmați-l." El trebuie să știe bine lucrul acesta, având în vedere că este unul dintre cei mai de succes investitori din lume în afaceri cu capital de risc.

Dar uneori nici măcar Tim Draper nu reușește să acționeze. El mi-a povestit următoarea întâmplare:

*Am intrat într-un război al ofertelor pentru **Facebook**. Cei de la Facebook au fost foarte isteți. **Sean Parker** a venit la mine și m-a întrebat:*

— Ce zici de o evaluare de 20 de milioane de dolari?

I-am răspuns:

— Da, grozav!

Apoi a revenit peste o săptămână și mi-a propus:

— Va trebui să-l evaluezi la 40 de milioane de dolari.

I-am răspuns:

— Bine, nemaipomenit!

Apoi, după încă o săptămână, s-a întors și a anunțat:

Scanned with OKEN Scanner

— Trebuie ca evaluarea să se ridice la 80 de milioane de dolari. Iar eu am reacționat exclamând:

— Pfff...

M-am întors către partenerii mei și i-am întrebat:

— Ce părere aveți?

Ei au fost de acord. Și imediat am acceptat:

— Bine, îl vom cumpăra cu 80 de milioane de dolari.

Apoi cei de la Facebook au revenit și au anunțat:

— Nu, evaluarea este de 115 milioane de dolari.

Iar eu am gândit atunci: „Lăsați-o baltă!" Astfel că spunând aceste cuvinte am lăsat de o mie de ori [randamentul investiției] pe masă.

Cele mai multe dintre eșecurile mele au fost legate de a acționa sau de a investi în companii. Am supralicitat și în cazul companiei ***Yahoo****. Eu făcusem prima ofertă pentru Yahoo; ar fi trebuit să merg mai departe și să scriu cecul cu un bilet la ordin și să le permit să treacă orice sumă voiau. Aproape că am făcut-o.*

Poți câștiga bani doar dacă acționezi.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Majoritatea oamenilor se tem să nu dea greș atunci când acționează, așa că nu o fac, iar în acest fel eșuează, pentru că ei nu întreprind o acțiune. Nu lăsa să ți se întâmple și ție asta. Mohed Altrad, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, recomandă să acționezi mai degrabă în loc să încerci să te scuzi că nu ai făcut ceva.

Alegeți-vă un obiectiv și urmați-l.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Recunoaște oportunitățile și profită de acestea

Nu poți deveni miliardar dacă nu profiți atunci când apar oportunitățile. Frank Hasenfratz mi-a povestit o întâmplare revelatoare despre cel care aproape că i-a devenit partener de afaceri atunci când abia își începea businessul, fiind o poveste ce explică limpede acest principiu.

Scanned with OKEN Scanner

Am vrut să am un partener de afaceri, pentru că de cinci ani mă aflam în această țară și nu vorbeam prea bine engleza. Ci doar suficient cât să mă descurc. M-am gândit să mă asociez cu un bun prieten al meu și l-am întrebat:

— Bert, vrei să fii partenerul meu de afaceri?

— Bine, sigur. Câți bani vrei [să investesc]?

Iar eu i-am răspuns:

— Ei bine, se pare că putem cumpăra aparatura de care avem nevoie la prețul de 2.000 de dolari, așa că tu trebuie să dai un avans de 1.000 de dolari, iar eu voi participa cu aceeași sumă. Parteneri 50% –50%.

Dar au fost numai niște vorbe în vânt. Bert era chimist. Avea o slujbă foarte bună și nu voia să renunțe la ea. În plus, cecul i-a fost refuzat la plată, așa că parteneriatul lor nu a mers până la capăt.

Cei 1.000 de dolari de atunci ar fi valorat astăzi două miliarde de dolari.

Faptul că nu te încumeți să profiți de o oportunitate poate să te coste extrem de scump. S-ar putea să crezi că astfel de șanse nu ți se ivesc niciodată în viață. Dar gândește-te la asta! Câte oportunități ai ratat pe parcursul vieții? Câte ți-au trecut prin fața ochilor și nici nu le-ai observat? Câte oportunități pot exista chiar și acum, de care nu ești conștient? Ești convins că niciuna dintre ele nu s-ar putea transforma într-o șansă de un miliard de dolari?

Cele mai multe dintre eșecurile mele au fost legate de a acționa.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Lirio Parisotto este cunoscut cel mai adesea pentru afirmația: „Calul înșeuat nu trece de două ori pe lângă tine." L-am întrebat ce vrea să însemne acest lucru. „Cred că uneori chiar trece de două, de trei, de patru ori, dar cel mai probabil nu în fiecare an. Trebuie să știi când instinctul îți spune că este momentul să riști. Așa că nu pierde ocazia. Poate că nu vei mai avea parte de alta."

Iar uneori, ca în cazul lui Michał Sołowow, este vorba despre o „șansă unică în viață", când în țara respectivă are loc o schimbare de sistem, iar terenul este pus la bătaie pentru cei care știu să profite de ea.

Acționează mai degrabă în loc să încerci să te scuzi că nu ai făcut ceva.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Desigur, pentru a profita de o oportunitate trebuie să fii capabil să o recunoști ca atare.

Naveen Jain a avut dreptate cu privire la modul în care au evoluat mai multe afaceri și a reușit să profite de ele, construind câteva companii de miliarde de dolari. L-am întrebat care a fost calitatea determinantă pentru acest lucru. „Cred că lucrul de care ai nevoie cu adevărat este o viziune bună, nu o previziune bună și nici o retrospectivă bună. Fiecare dintre noi are o excelentă viziune retrospectivă. Poate să-ți spună exact ce ai fi putut face. Unii oameni pretind că au o capacitate de anticipare. Pot să ghicească ce se va întâmpla în viitor. Dar, ca un mare antreprenor [ce sunt], îți pot confirma că ai nevoie de o perspectivă bună. Să vezi ce ai în fața ochilor și să fii capabil să spui: iată o oportunitate."

Nu poți deveni miliardar dacă nu profiți atunci când apar oportunitățile.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Un procentaj surprinzător de mare de miliardari *self-made* sunt imigranți. Poate părea contraintuitiv, dar imigranții au șanse mult mai mari de a deveni miliardari decât nativii. Frank Hasenfratz credea că acest lucru se datorează faptului că nou-veniții pot detecta mai bine oportunitățile. „Ca nou-venit într-o țară îți dai seama mult mai bine ce este disponibil, ce trebuie să accepți și ce poți realiza, mult mai mult decât un om al locului respectiv, pentru că el vede zilnic aceeași imagine. El nu recunoaște oportunitățile care se ivesc."

Așa că nu pierde ocazia. Poate că nu vei mai avea parte de alta.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Atunci când observi că se ivește o adevărată oportunitate, nu ezita, nu pierde timpul, acționează!

Tim Draper a învățat din experiențele sale anterioare ca investitor în afaceri cu capital de risc cum să recunoască o mare oportunitate și să acționeze rapid. Acum el nu mai ezită când se ivește una.

Atunci când platforma Kazaa a întâmpinat probleme juridice și a trebuit să oprească serviciul de partajare a muzicii, fiind astfel nevoită să înceapă o activitate diferită, Tim Draper a intuit imediat șansa care i s-a ivit.

Scanned with OKEN Scanner

M-am gândit: „Uau, tehnologia asta poate fi folosită pentru orice. Partajarea de fișiere va fi foarte importantă. Nu doar în domeniul muzical, ci în oricare altul!"

Am rugat un tip care a lucrat cu tatăl meu să meargă să-i urmărească și să afle ce fac. El mi-a spus: „Hei, Tim, trebuie să te duci la Londra. E nevoie să vezi cu ochii tăi."

Așa că am luat avionul spre Londra, m-am întâlnit cu ei și le-am făcut o ofertă pe loc. Afacerea avea la bază un serviciu de Wi Fi. Apoi le-am prezentat-o partenerilor mei.

Și, din nou, ei au fost împotrivă. De data aceasta Tim Draper a făcut ca afacerea să se concretizeze în pofida reticenței celorlalți. Echipa a fost nevoită de mai multe ori să-și schimbe modelul de afaceri. În cele din urmă, au ajuns să pună bazele **Skype**, o companie de câteva miliarde de dolari. Tim Draper nu a ezitat să parieze pe echipă și a câștigat. A fost primul lor investitor.

Cred că lucrul de care ai nevoie cu adevărat este o viziune bună, nu o previziune bună și nici o retrospectivă bună.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Câțiva ani mai târziu, s-a ivit oportunitatea de a investi în bitcoin, iar Tim Draper din nou nu a ezitat să se implice.

Era interesat de monedele virtuale de pe vremea când, în 2005, un prieten coreean i-a spus că a cheltuit 40 de dolari pe o sabie pentru fiul lui.

Și vorbea despre o sabie virtuală din jocul League of Legends. [Râde] *A fost începutul a ceva cu adevărat extraordinar.*

Apoi a venit criza din 2008.

În 2009, oamenii pur și simplu erau extrem de reticenți, iar noi aveam nevoie de mai mulți eroi. M-am gândit: „Doamne, poate că ne trebuie o alternativă la monedele fiduciare." Și am spus: „Bitcoinul este o variantă foarte interesantă." HTTP-ul a devenit lider în domeniul internetului, chiar dacă existau multe alte protocoale; așa că m-am gândit că va exista un singur lider și acum, iar acela avea să fie bitcoinul. Prin urmare, l-am susținut.

El a investit într-una dintre primele companii bitcoin: Coin Lab. Era o companie de minare care, din nefericire, a pierdut toate monedele bitcoin în urma prăbușirii (platformei) Mt. Gox. Dar în 2014 Biroul șerifilor din SUA le-a confiscat celor de la Silk Road criptomonedele și le-a vândut în cadrul unei licitații. Tim Draper nu a ezitat să cumpere toate cele 30.000 de monede bitcoin scoase la licitație, plătind pentru ele aproximativ 20 de milioane de dolari.

Scanned with OKEN Scanner

În momentul licitației, valoarea lor era de aproximativ 600 de dolari [pentru o criptomonedă]. Au existat unele probleme tehnice, iar prețul a coborât la 180 de dolari; multe alte lucruri s-au întâmplat atunci. Din cauza aceasta, timp de câțiva ani am părut [un tip] foarte prost.

Situația s-a schimbat semnificativ în 2017, când prețul bitcoinului a început să urce vertiginos. Și chiar și după declinul produs în 2018, valoarea acestor criptomonede în momentul redactării prezentului capitol era de aproximativ 200 de milioane de dolari.

Imigranții au șanse mult mai mari de a deveni miliardari decât nativii.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Kim Beom-Su consideră că folosirea oportunităților apărute reprezintă cel mai mare succes al său. El a reușit să profite de o schimbare de paradigmă atunci când a început era internetului/webului. A creat jocuri populare pe internet și a introdus un model de afaceri de tip *freemium*[19] care le-a făcut foarte profitabile. Apoi, atunci când a început era smartphone-urilor/a telefoanelor mobile, a profitat de această șansă și a creat mesageria Kakao, care practic monopolizează comunicarea privată în Coreea de Sud. „M-am avântat în acea lume și am contextualizat ceea ce era important, apoi am lucrat în cadrul unei echipe cu niște prieteni talentați și am profitat de o mare oportunitate, iar acest lucru s-a întâmplat de două ori. Cred că acesta este cel mai mare succes al meu."

Mai bine repede decât perfect

În business, este mai bine să fii prompt decât să fii perfect. Încercarea de a fi perfect te împiedică să acționezi. Nu aștepta să apară condițiile optime ca să poți trece la acțiune.

Niciodată nu există un moment potrivit pentru a porni o afacere sau a face un copil. Dar dacă nu acționezi, nu se va întâmpla nimic. Așa că nu aștepta momentul oportun. Cu cât o faci mai repede, cu atât mai bine.

[19] Cuvântul *freemium* reprezintă o combinație a două aspecte specifice acestui model de afacere: *free* („gratuit") și *premium* („de calitate superioară"). Este un model de afaceri ce funcționează prin oferirea de servicii web sau de produse digitale care pot fi descărcate gratuit. Pentru serviciile considerate a fi *premium* un client trebuie să plătească. (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Ron Sim are o perspectivă similară:

Când mi-am început afacerea, acum 35 de ani, prietenii îmi spuneau mereu: „O afacere? S-au dus vremurile bune. Nu este momentul să faci afaceri." Astăzi, oamenii continuă să spună același lucru. În 1997 a fost o criză și iată-mă aici. În 2008, o altă criză, iar oamenii aveau aceeași părere. Dacă mă întrebi pe mine: „Nu. Binele sau răul reprezintă o funcție a modului în care vezi lucrurile în perspectivă."

Astăzi, Ron Sim este miliardar, iar prietenii lui se plâng în continuare de vremurile grele pe care le trăiesc.

Fii primul dacă poți. Acest lucru îți va oferi un avantaj competitiv.

Dilip Shanghvi mi-a spus: „Unul dintre motivele pentru care avem succes este că am intrat în toate afacerile [pe care le avem] înaintea concurenței noastre. Toate erau niște businessuri mai complicate. Când am intrat în domeniul psihiatriei, exista o piață foarte mică. La fel și în cel al cardiologiei. Așa că nu am avut niciodată o concurență mare. Abia când am ajuns să avem succes și am început să creștem foarte repede, au început să investească și alții în aceste domenii. Așa că ar fi bine să intri în afaceri înainte ca acestea să devină la modă." Datorită acestei strategii, Dilip Shanghvi a pus bazele cele mai mari companii farmaceutice din India și a devenit cel mai bogat om de afaceri din domeniu la nivel mondial.

Pentru Kim Beom-Su, în faza inițială a afacerii, există doi factori decisivi în obținerea succesului. „Unul este: să fii cel mai bun în domeniul în care ai pornit, iar al doilea: să fii primul în acest domeniu. Trebuie să analizezi cu atenție aceste două aspecte. Dacă ești primul într-un domeniu, pentru că este vorba despre ceva ce nimeni nu a mai încercat până atunci, trebuie să te lansezi rapid și să te menții până când afacerea ajunge să crească."

Viteza este importantă. Viteza de acțiune este o calitate a majorității miliardarilor. Ei urmează mottoul: „Acționează acum și gândește mai târziu."

Dezvoltă atitudinea de urgență.

Chip Wilson nu vrea să renunțe la nimic din viața lui.

Nu contează dacă vei muri mâine într-un accident de avion sau peste 80 de ani; trebuie să tratezi fiecare minut și fiecare secundă ca și cum ai mai avea doar o zi de trăit. Și nu ai timp de pierdut. Mai ales [nu ai vreme] să vorbești cu oameni plictisitori, sau cu persoane nemulțumite, sau cu indivizi care nu vor fi extraordinari în viață. Ai o singură viață de trăit.

Scanned with OKEN Scanner

L-am întrebat pe Chip Wilson ce mesaj ar vrea să transmită publicului din lumea întreagă. Răspunsul său a fost: „[Ai] 40.000 de zile [la dispoziţie] și apoi ești mort." Acest lucru ar trebui să-ți ofere o perspectivă corespunzătoare asupra vieții tale și să-ți furnizeze sentimentul de urgență. Filozofia sa de viață are la bază două pietre de temelie: „Nu ai timp de pierdut. Trebuie să fie vorba despre ceva grozav sau [mai bine] să nu faci nimic."

Trebuie să tratezi fiecare minut și fiecare secundă ca și cum ai mai avea doar o zi de trăit. Și nu ai timp de pierdut.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ia decizii rapide. Este mai bine să greșești repede decât să ai dreptate prea târziu. Dar există și un revers al medaliei: trebuie să fii atent și să cântărești cu mare grijă deciziile ireversibile. Ce vreau să spun cu asta? Dilip Shanghvi explică [acest lucru] în felul următor:

Sunt decizii reversibile și decizii ireversibile. Eu nu iau niciodată rapid decizii ireversibile, pentru că, odată ce ai optat pentru decizia respectivă, nu mai ai capacitatea de a o îndrepta. De pildă, să investesc patru miliarde de dolari este o decizie pe care o pot lua [rapid]. Este un lucru ușor de hotărât, pentru că pot trăi cu el. Dar când vine vorba despre anumite decizii – cum ar fi să concediez o persoană sau să rup o relație –, reflectez mult înainte de a le lua.

[Ai] 40.000 de zile [la dispoziție] și apoi ești mort.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Vinde căpșunile pe care le ai

Una dintre cele mai valoroase lecții din această carte este **Strawberry philosophy**[20] („filozofia căpșunilor"), pe care am învățat-o de la Petter Stordalen, „regele hotelurilor" din Scandinavia. Când avea doisprezece ani, acestuia îi plăcea să petreacă mult timp în băcănia tatălui său. Dar un lucru pe care îl agrea și mai mult era să vândă căpșuni în piața locală.

[20] Un principiu conform căruia trebuie să te folosești de ceea ce dispui și să profiţi la maximum de acel lucru. (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Pe atunci concurența era acerbă, deoarece [în aceeași piață] mai erau patru sau cinci vânzători de căpșuni. Ei aveau niște standuri uriașe, cu un acoperiș deasupra; în schimb, eu vindeam la o măsuță rotundă pe care mi-o dăduse mama mea. Nici umbră nu aveam. Stăteam sub umbreluța mea, dar vindeam căpșuni cu mare vervă și cu mult entuziasm.

Știam că trebuie să vând fiecare căpșună, pentru că a doua zi ele nu mai erau bune de nimic. Nu le mai puteam comercializa. Aceste fructe trebuie să fie mereu proaspete.

Însă uneori îi invidiam pe ceilalți vânzători [care îmi făceau concurență], pentru că ei aveau standuri mai mari; unii vindeau direct dintr-o rulotă de camping. Alții comercializau și flori; aveau mere și din toate celelalte [fructe]. Eu aveam doar căpșuni. Acesta era segmentul meu: căpșunile.

Munceam ore întregi, soarele dogorea, iar uneori mă plângeam tatălui meu:

— Îi invidiez că au atâtea [produse] de vânzare; în schimb fructele mele sunt mai mici, standul meu e mai restrâns, asta nu am, aia nu am.

Într-o seară, tata mi-a spus:

— Petter, o să te învăț un lucru: vinde căpșunile pe care le ai, pentru că doar pe acestea le poți comercializa.

În acea noapte, înainte de a pune capul pe pernă și de a mă cufunda în somn, ultimul lucru la care m-am gândit a fost: „Tata este un geniu, iar într-o zi eu îi voi prelua magazinul."

Acel sfat a fost un moment de cotitură în viața lui Petter Stordalen.

La vârsta de doisprezece ani, am fost numit de ziarul local „cel mai bun vânzător de căpșuni din Norvegia". Nu era [ceva] oficial, dar ei au scris asta. Și m-am simțit ca și cum aș fi fost cel mai bun vânzător de căpșuni din Norvegia. Și probabil că la acea vreme chiar eram, pentru că vindeam de trei, patru, cinci ori mai mult decât majoritatea concurenței mele de atunci.

Într-o zi foarte bună, Petter Stordalen a reușit să vândă 2.400 de cutii de căpșuni și să obțină din această activitate venituri mai mari decât a făcut tatăl său cu cele două magazine alimentare ale sale.

Iar eu le ziceam cumpărătorilor: „Dacă vreți să faceți dulceață, la două cutii cumpărate vă ofer ceva gratuit." Clienții mei se întorceau mereu la mine pentru că eu le spuneam așa: „Am o marfă deosebită. Fructele sunt foarte proaspete, sunt cele mai bune și cele mai mari căpșuni."

„Filozofia căpșunilor" este cel mai important motiv pentru care am avut succes [în afaceri]. Pentru că întotdeauna poți spune: „Dacă aș fi avut hotelul acela, dacă aș fi avut centrul acela comercial, dacă aș fi avut mașina aceea, dacă aș fi avut atâția bani, dacă aș fi avut..." Vreau să spun că este ceva ce continuă la nesfârșit. Mereu îți poți invidia concurența. Vinde-ți hotelul; toată lumea poate vinde Ritz-ul.

Scanned with OKEN Scanner

Ideea mea despre succes este că trebuie să începi întotdeauna cu ceea ce ai la dispoziție. Nu te concentra niciodată asupra lucrurilor de care nu dispui. Concentrează-te doar pe ceea ce ai și profită la maximum de asta. Fă ce poți mai bine cu ce dispui.

Această mentalitate a devenit „filozofia căpșunilor" lui Petter Stordalen și a dus la succesul său extraordinar în afaceri. Companiile lui poartă numele de *Strawberry* („Căpșună"), iar mottoul său în viață este: „Vinde căpșunile pe care le ai, pentru că doar pe acestea le poți comercializa." Lui Petter Stordalen îi place să se autointituleze „vânzătorul de căpșuni". „Filozofia căpșunilor" este, de asemenea, una dintre „Regulile de piatră din Göteborg".

Fii și tu ca Petter Stordalen: vinde căpșunile pe care le ai, în loc să aștepți și să spui „Dacă aș fi avut..."

Vinde căpșunile pe care le ai, pentru că doar pe acestea le poți comercializa.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Alți miliardari numesc această filozofie ingeniozitate. Ron Sim consideră că unul dintre punctele sale forte este capacitatea de a face ceva din nimic sau, după cum spune el, „ingeniozitatea fără resurse".

Concentrează-te doar pe ceea ce ai și profită la maximum de asta.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu fi steagul, ci vântul care îl flutură

Majoritatea oamenilor consideră că viața este întâmplătoare și că ei sunt un produs al unor circumstanțe. Miliardarul se percepe pe sine ca pe o forță motrice, ca pe un creator al circumstanțelor, și nu ca pe o victimă a acestora.

Frank Hasenfratz era o persoană destul de arogantă. Zicala lui preferată suna astfel: „Mie nu-mi dă nimeni dureri de cap. Eu sunt cel care le dă dureri de cap celorlalți." Ea descrie foarte bine atitudinea pe care a avut-o Frank Hasenfratz în viață.

Scanned with OKEN Scanner

**Mie nu-mi dă nimeni dureri de cap.
Eu sunt cel care le dă dureri de cap celorlalți.**

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii sunt proactivi, nu reactivi.

Mottoul lui Jack Cowin este: „Nu aștepta să vină corabia la tine; vâslește tu ca să o întâmpini." El a folosit acest principiu în numeroase situații din cariera lui și poate fi aplicat și în cazul evenimentelor negative. În lecțiile sale de viață, Jack Cowin spune: „Nu aștepta până îți latră câinii la ușă, ca să faci ce ai de făcut."

**Nu aștepta să vină corabia la tine;
vâslește tu ca să o întâmpini.**

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă ești proactiv, ai nevoie de mai puțin timp. Acest lucru îți devine clar atunci când calculezi costul în timp al faptului că reacționezi cu ușurință. Îți vei da seama că a fi proactiv este de fapt mai ușor decât să fii reactiv.

**Nu aștepta până îți latră câinii la ușă,
ca să faci ce ai de făcut.**

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Proactivitatea este, de asemenea, modul în care miliardarii abordează viitorul lumii.

Tim Draper a vrut să vadă că bitcoinul are succes, așa că a investit în peste 50 de companii bitcoin pentru a contribui la concretizarea acestui viitor. „Poți determina ca ceva să se întâmple dacă dispui de o forță suficient de mare în spate."

La intrarea în Universitatea Draper este afișat un citat din **Elon Musk**: „În loc să fii un martor al viitorului, îl poți crea."

Fii „norocos"

Deseori sunt întrebat ce contribuție are norocul la succesul unui miliardar. Cât de important a fost pentru miliardari să se afle în locul potrivit și în momentul potrivit? Fără îndoială că acest element joacă un rol relativ semnificativ în industria tehnologică, care are un ritm de dezvoltare rapid. Nu uita însă că majoritatea

Scanned with OKEN Scanner

celor intervievați de mine au devenit niște învingători în industrii tradiționale, în fața unor concurenți puternici și deja consacrați.

Cu toate acestea, dacă mă întrebi: „Trebuie să fii norocos [ca să ajungi miliardar]?", va trebui să-ți ofer un răspuns nesatisfăcător: „Da".

Sigur, este nevoie și de puţin noroc pentru a reuși în mediul de afaceri într-un mod extraordinar, așa cum o fac miliardarii. Succesul nu poate fi garantat; eșecul da. Inclusiv miliardarii recunosc faptul că au fost norocoși, deși într-o manieră diferită decât cea la care te-ai putea gândi.

Când a fost întrebat care este secretul reușitei sale, Hüsnü Özyeğin a declarat: „Cred că succesul nu se reduce la un singur secret sau factor, ci la o combinație de mai multe elemente. În cazul meu, munca grea și norocul s-ar afla în capul listei."

Frank Stronach consideră că norocul și cunoștințele sunt principalele elemente care fac diferența între un milionar și un miliardar.

De asemenea, Manny Stul privește norocul ca fiind principala diferență dintre ei, dar subliniază faptul că îți poți crea singur propriul noroc. „Care este diferența dintre un milionar și un miliardar? Norocul. Faptul de a fi fost în locul potrivit și la momentul potrivit. Dar norocul ți-l construiești singur prin muncă, prin perseverență, prin pasiune."

În loc să fii un martor al viitorului, îl poți crea.

– Elon Musk #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Poți face ca norocul să fie de partea ta dacă riști. Și cu cât riști mai mult, cu atât mai mare este probabilitatea de a da lovitura norocoasă. Așadar, norocul este determinat de disponibilitatea ta de a acționa.

Astfel a ajuns Hüsnü Özyeğin să se implice în domeniul bancar:

Cred foarte mult în ceea ce prezintă filmul „Dincolo de uși". Într-o clădire poți deschide o ușă, și nu alta, iar ele sunt diferite. Viața ți se poate schimba complet. De asemenea, eu cred cu tărie în noroc. E important să ai noroc. Indiferent cine îți spune să vinzi când piața este în creștere sau să cumperi când piața este în scădere, toate sunt numai baliverne, așa cum spun americanii. Norocul este cel care te conduce spre succes.

Faptul că la 29 de ani am devenit membru în consiliul de administrație al unei bănci a fost un noroc.

Când m-am întors din Statele Unite, am trimis scrisori de intenție către trei oameni de afaceri importanți. Unul dintre ei mi-a oferit un loc de muncă, și mă pregăteam să semnez contractul de angajare când am privit în sus și am văzut o clădire pe care scria Çukurova Holding.

Scanned with OKEN Scanner

Mi-am amintit că era compania deținută de colegul meu de clasă Mehmet Emin Karamehmet, pe care însă nu-l mai văzusem din liceu. Mai era ceva timp până la întâlnirea mea și m-am hotărât să aflu dacă Mehmet era prin apropiere ca să-l salut. Întâmplător, era înăuntru și m-a întâmpinat cu bucurie și entuziasm.

Când i-am spus că eram pe cale să semnez un contract [de angajare], mi-a propus următoarele: „De ce nu vii să lucrezi cu mine? Am nevoie de oameni inteligenți ca tine. Te pot numi membru în Consiliului de administrație al Pamukbank. Vom învăța [multe lucruri] împreună."

Entuziasmul lui m-a frapat și am luat decizia de a-i accepta oferta pe loc.

Imaginează-ți că nu știam mai nimic despre bănci, nu-l mai văzusem pe Mehmet de doisprezece ani, dar am fost de acord [cu propunerea lui]. Iată de ce spun că aici a fost vorba despre noroc. Unii oameni vor spune că așa a fost soarta sau destinul. Dacă nu aș fi mers pe acea stradă în ziua respectivă și nu l-aș fi întâlnit pe Mehmet, poate că viața mea ar fi fost foarte diferită. Cine știe?

Dar Hüsnü Özyeğin a acționat, a profitat de această oportunitate și l-a căutat pe Mehmet. Care a fost urmarea faptului că și-a încercat norocul? După trei ani în Consiliul de administrație al băncii, a devenit director general la vârsta de numai 31 de ani, câștigând milioane de dolari. După încă patru ani, a încercat să devină acționar al instituţiei financiare. Cum cererea i-a fost respinsă, a trecut din nou la acțiune, și-a vândut casele pe care le deținea, a luat bani cu împrumut și și-a înființat propria bancă.

În 2006, la nouăsprezece ani de la deschiderea Finansbank, a avut din nou „noroc" vânzând-o pentru 5,5 miliarde de dolari.

Sincronizarea a fost precisă. Activitatea bancară, mai ales pe o piață emergentă, este uneori de parcă ai face o afacere într-un roller-coaster. Valoarea de piață a Finansbank era, în septembrie 2000, de 711 milioane de dolari. După numai nouă luni, în Turcia a avut loc o criză financiară, iar în iunie 2001, valoarea de piață a băncii a ajuns la 84 de milioane de dolari. La sfârșitul anului 2004, aceasta era de 3,5 miliarde de dolari. A trecut de la 84 de milioane de dolari la 3,5 miliarde de dolari. M-am decis să vând. Când am încheiat afacerea, după doar alte opt luni, valoarea ei ajunsese la 5,5 miliarde de dolari.

A fost cea mai mare vânzare a unei companii din istoria Turciei și l-a făcut pe Hüsnü Özyeğin miliardar.

Norocul este determinat de disponibilitatea ta de a acționa.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Chiar dacă probabilitatea de reușită este scăzută, ar trebui să-ți asumi un risc. S-ar putea să funcţioneze – dar numai dacă încerci.

Miliardarii cred că sunt niște persoane norocose și pornesc de la premisa că totul va merge bine. Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, mi-a spus: „Cred că m-am născut foarte norocos, așa că fac bine tot ceea ce fac. Totul va ieși bine. Și apoi realizăm lucruri, iar dacă nu ies bine, continuăm să le ajustăm pe parcurs."

Și da, uneori vei avea ghinion, ca Manny Stul în timpul primelor sale experiențe la bursă. În tinerețe, acesta era pasionat de jocurile de noroc și de aceea bursa a exercitat o atracție magică asupra lui.

Făceam tranzacţii pe piața de acțiuni. La vremea respectivă, acțiunile pentru nichel au urcat, în doar câteva luni, de la 20 de cenți la 280 de dolari. Toată lumea investea. Este destul de greu să greșești pe o piață în care acțiunile explodează așa de mult. De fapt, câștigam o mulțime de bani.

Apoi m-am hotărât să lucrez la bursă. Primul pas ar fi fost să devin agent de bursă. În perioada aceea, nu existau mijloace electronice. Era un agent de bursă care scria pe o tablă. Locuiam în Perth; imediat mi-am găsit un loc de muncă ca agent în Melbourne. Așa că mi-am vândut toate acțiunile și m-am mutat în acest oraș.

Nu era vorba despre mulți bani. Erau poate cinci, șase mii de dolari. Dar se întâmpla cu 45 de ani în urmă, așa că pentru mine, la momentul respectiv, [banii aceia] erau o avere. În timp ce călătoream din Perth înspre Melbourne pentru a mă stabili acolo, bursa s-a prăbușit. Și m-am gândit: „Vai, ce deștept am fost? Am vândut când piața era în ascensiune și am ieșit din joc înainte să se prăbușească. Ce investitor genial [am fost]!"

A fost o prostie curată. Pur și simplu s-a întâmplat să fiu în tranzit. S-a întâmplat să fiu în afara pieței. Aș fi fost pe piață. Dacă aș mai fi rămas câteva săptămâni, aș fi fost pe piață în momentul ăla. În mintea mea însă îmi tot repetam cât de inteligent fusesem.

Am ajuns în Melbourne, dar postul respectiv nu mai era disponibil. Nu mai exista niciun astfel de loc de muncă, pentru că piața se prăbușise. Prin urmare, nu am mai vrut să mă întorc în Perth, fiindcă asta însemna că eșuasem. „Băiatul s-a dus la Melbourne și apoi s-a întors în Perth."

Prăbușirea bursei a spulberat toate visurile de carieră ale lui Manny Stul, iar banii pe care i-a câștigat s-au terminat după opt luni. Dar asta nu l-a oprit din drumul lui. S-a ridicat, și-a găsit o slujbă de zi, ca auditor, și una de noapte, ca barman. A început să câștige bani și să încerce să economisească suficienți pentru a demara o afacere proprie. Patruzeci și cinci de ani mai târziu, a devenit miliardar

Scanned with OKEN Scanner

și „antreprenorul anului la nivel mondial" – adică cel mai bun antreprenor din lume, dacă îţi place mai mult această formulare.

Dar tu, dragă cititorule? Oare vei lăsa ghinionul să te oprească din drumul tău? Acționezi sau aștepți ca viața ta să fie un produs al întâmplării? Ești steagul sau vântul care îl flutură? Reușești să vezi oportunitățile din jurul tău? Profiți de ele sau aștepți să apară circumstanțele potrivite? Vinzi căpșunile pe care le ai? Cum îți ajuți norocul?

- Delăsătorii se văd pe ei înșiși ca pe niște produse ale circumstanțelor, nu iau măsuri și așteaptă ca viața să treacă pe lângă ei.
- Milionarii caută condițiile potrivite pentru a trece la acțiune.
- Miliardarii nu așteaptă niciodată; ei vând căpșunile pe care le au.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 10

Fii curajos sau fii falit

Cum ar fi viața noastră
dacă nu am avea curajul să ne asumăm riscuri?

– Vincent van Gogh

Scanned with OKEN Scanner

Dacă vrei să ai succes în afaceri, nu poți să nu-ți asumi riscuri.

Când am fost acasă la Jack Cowin, acesta mi-a spus: „Trebuie să-ți asumi riscuri pentru a realiza ceva care merită efortul. Dacă nu-ți asumi riscuri, vei avea un succes moderat, asta în cazul în care vei avea vreunul." Bineînțeles, nu trebuie să exagerezi, „totul [trebuie făcut] cu moderație. Însă este necesar să-ți asumi riscuri. Trebuie să fii pregătit să accepți riscuri. Dacă ceva nu presupune un risc, el nu reprezintă o oportunitate."

Pentru Mohed Altrad, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, riscul este o componentă necesară. „Mi-am asumat riscuri în fiecare an și până în prezent, fiindcă fără riscuri nu există succes."

Ron Sim, creatorul singaporez al imperiului OSIM, este un adevărat luptător. În timpul interviului pe care mi l-a acordat în biroul său, mi-a declarat: „Pregătește-te să pierzi dacă vrei să câștigi." Pentru el, progresul în viață este un proces de învățare. „Dacă nu-ți asumi riscuri, nu vei învăța niciodată."

Trebuie să-ți asumi riscuri pentru a realiza ceva care merită efortul.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Hüsnü Özyeğin, antreprenoriatul chiar presupune să-ți asumi niște riscuri.

Și, într-adevăr, fiecare companie pornește sub semnul unui mare risc. Potrivit lui Naveen Jain, „fiecare firmă pe care o înființezi reprezintă un risc pentru reputația ta, reprezintă un risc pentru averea ta și reprezintă un risc pentru mulțimea de oameni care cred în tine și care renunță la locul lor de muncă pentru a veni să ți se alăture. Viața lor depinde de faptul că nu o dau în bară. Așa că, din punctul meu de vedere, este o povară uriașă să mă asigur că nu dau greș, pentru că viețile lor se vor schimba. Și m-am uitat în ochii soțiilor lor, iar ele m-au privit, la rândul lor, spunându-mi: «Te rugăm, nu o da în bară.»"

Dacă ceva nu presupune un risc, el nu reprezintă o oportunitate.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Kim Beom-Su arată clar că, din cauza schimbărilor sociale, vremurile noastre sunt predestinate asumării de riscuri. „Când ești tânăr, ai tendința să crezi că cea mai sigură cale de urmat este să te angajezi într-o companie bună, dar eu cred că

Scanned with OKEN Scanner

acea epocă a trecut de mult. Fiindcă a lucra pentru o companie bună nu-ți garantează în mod cert o pensie sigură sau vreo asigurare pe termen lung. Acum, este o perioadă în care contează foarte mult să-ți asumi riscuri și să încerci lucruri diferite. Apoi, pornind de aici, trebuie să descoperi ce-ți place cu adevărat să faci și la ce te pricepi cel mai bine."

Fără riscuri nu există succes.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

De remarcat este faptul că miliardarii nu consideră inteligența ca fiind o condiție prealabilă pentru extraordinarul lor succes în afaceri. Ei evidențiază ideea că antreprenorii sunt mai degrabă îndrăzneți decât inteligenți.

Asta a observat Serghei Galitski când a lucrat pentru o bancă, înainte de a-și deschide propria afacere. „Când comunicam cu clienții băncii, care erau oameni de afaceri, sesizam cât de slabi erau din punct de vedere intelectual. Dar m-a impresionat modul lor de gândire. Așadar, nu erau oameni cu o minte strălucită, ci mai degrabă cu o minte îndrăzneață. Iar treaba asta m-a impresionat profund."

Pregătește-te să pierzi dacă vrei să câștigi.

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu lăsa frica să te împiedice să acționezi

Curajul este una dintre cele mai importante trăsături de caracter ale unui antreprenor.

Teama de eșec este o forță imensă, așa că folosește-o ca să faci ce trebuie, în loc să-i permiți să te limiteze.

Dacă nu-ți asumi riscuri, nu vei învăța niciodată.

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Tatăl lui Jack Cowin îi tot spunea fiului său că poate realiza ceea ce-și dorește dacă nu se teme de încercările grele și dacă este suficient de curajos pentru a-și urma visurile.

Scanned with OKEN Scanner

Chip Wilson a avut curajul de a-și asuma cel mai mare risc al vieții sale atunci când a înființat Lululemon. „Aveam doi copii. Partea cea mai grea este atunci când începi să pariezi pe copii." Da, el mai dispunea de ceva capital după ce își vânduse compania deținută anterior. „Aveam o casă, aveam o siguranță. Aș fi putut să mă angajez la Starbucks și totul ar fi fost bine." Dar el și-a investit toți banii în companie, și-a ipotecat casa și a continuat să ia cu împrumut fiecare cent pe care îl putea investi în ea. „Eu chiar riscam mult. Îmi voi mai permite să-i plătesc pensia alimentară fostei mele soții? Oare copiii mei vor avea ce să mănânce? Era o grijă imensă."

Antreprenoriatul chiar presupune să-ți asumi niște riscuri.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Acționează, în ciuda fricii de a putea fi respins. Nu le poți face pe plac tuturor. Orice ai întreprinde, întotdeauna vor exista oameni nemulțumiți (de tine).

Naveen Jain mi-a mărturisit aceste vorbe revelatoare atunci când ne-am întâlnit la Hotelul Shelbourne din Dublin:

Când ești o persoană sociabilă, te pui în evidență; îți este mereu frică să nu fii respins. Și apoi, ca imigrant, în mod evident engleza mea nu este atât de bună. Uneori, oamenii se uită la tine de parcă ai fi nebun, pentru că nu înțeleg ce spui. Deci, într-un fel, îți este teamă mereu că lumea nu te va aprecia.

Dar, într-o oarecare măsură, am reușit să trec peste asta. Mi-am dat seama că nu poți face pe toată lumea să te placă. Dacă vrei ca toată lumea să te placă, trebuie să nu faci nimic [important], să nu fii nimic și să nu lupți pentru nimic. Însă dacă faci ceva [relevant], vor fi și oameni care te vor urî. Așa că știi ceva? Chiar nu contează.

Fiecare companie pornește sub semnul unui mare risc.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Îți este frică de ridicol? Scapă de temerea asta. Miliardarii nu ezită să facă lucruri care pot părea absurde sau care pot ieși prost.

Tocmai această disponibilitate de a eșua este ceea ce Tim Draper consideră a fi secretul succesului său.

Cred că, dacă sunt gata să risc ceva și dacă sunt dispus fie să-mi pierd banii, fie să mă fac de râs, fie să-mi compromit reputația, fie să am o problemă, dar cu toate astea

Scanned with OKEN Scanner

mă trezesc a doua zi și mă duc la serviciu, în aceasta constă puterea de a deveni o persoană de succes. Părerea mea este că trebuie să fii dornic să faci ceva care s-ar putea să pară stupid sau să eșueze.

Astfel, în Silicon Valley, el a devenit un investitor cunoscut pentru afacerile cu capital de risc.

Afacerea noastră este remarcabilă din acest punct de vedere, deoarece deseori eșuăm. De fapt, probabil că dăm greș mai mult de jumătate din timp în domeniul capitalului de risc; totuși, continuăm cumva să rămânem în joc.

Acum, este o perioadă în care contează foarte mult să-ți asumi riscuri și să încerci lucruri diferite.

– Kim Beom-Su #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii sunt și ei oameni. Nu s-au născut ca fiind niște persoane foarte dornice de a-și asuma riscuri, sfidând toate temerile. L-am întrebat pe Jack Cowin ce anume ar schimba dacă ar mai avea din nou 20 de ani.

Probabil că aș fi mai îndrăzneț. Mi-aș asuma mai multe riscuri. Teama de eșec te face mai conștient. La fel frica de datorii. Așa că aș avea mai multă încredere că mă pot descurca în [acest] labirint.

Și [aș manifesta] prudență, pentru că nu vrei să ajungi să dai faliment. Regula #1 în afaceri: nu da faliment. Dacă faci o greșeală înseamnă că ai apreciat ceva în mod eronat; este ușor de făcut acest lucru. De vreo câteva ori era să dăm faliment din cauza ratelor mari ale dobânzilor. Adevărul este că, în domeniul restaurantelor, nu ești niciodată prea departe de pericolul ca cineva să ajungă să moară din cauza unei intoxicații alimentare, dacă personalul a comis o mare greșeală în privința procedurilor, iar acest lucru necesită o vigilență constantă. Este un risc cu care trăiești tot timpul, așa că trebuie neapărat să-l gestionezi în mod corespunzător.

Regula #1 în afaceri: Nu da faliment

Stăteam în fața casei lui Jack Cowin și el a detaliat acest subiect, avertizându-mă să nu pariez pe tot ce am și împărtășindu-mi câteva dintre lecțiile sale de viață:

Nu trebuie să joci de fiecare dată totul sau nimic. Nu paria pe tot [ce ai]. Lucrurile merg prost chiar și în cazul celor mai bine puse la punct planuri. Distribuie riscul.

Scanned with OKEN Scanner

În limbajul specific baseballului, nu trebuie să faci un home run[21] *de fiecare dată. Loviturile simple și duble te vor duce până acolo. Babe Ruth*[22] *a reușit cele mai multe* home run*-uri; de asemenea, a avut și cele mai multe ratări. Așadar, nu este nevoie să-ți asumi riscuri uriașe pentru a ajunge unde îți dorești. Totul trebuie făcut cu moderație. Nu subestima puterea dobânzii compuse.*

Prioritatea unui director general este să se asigure că firma pe care o conduce continuă să facă afaceri și supraviețuiește [pe piață]. Ce amenințări te pot scoate din joc? Ce decizii, dacă sunt greșite, ar putea fi și fatale? Care este marja ta de eroare?

Acceptă faptul că, fără riscuri și fără posibilitatea de a eșua, succesul îți va fi limitat.

Nu le poți face pe plac tuturor. Orice ai întreprinde, întotdeauna vor exista oameni nemulțumiți (de tine).

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Riscul îți poate distruge afacerea; așa că nu paria pe tot ce deţii, ai grijă ce te dezavantajează.

Lui Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, îi place riscul mai mult decât oricui altcuiva. Cu toate acestea nu ar risca tot, nici măcar pentru o afacere blindată.

Mie îmi place să-mi asum riscuri. Face parte din natura mea. Dar tu nu paria pe tot ce ai, indiferent cât de bine este, cât de simplu ca bună ziua și cât de garantat pare să fie.

L-am întrebat dacă acest lucru ar fi valabil și la început, când nu ai de fapt nimic.

Ei bine, ce ai de pierdut atunci? Dacă am rămas fără nimic în momentul în care am început, nu prea mai aveam ce să pierd. Poate că atunci îmi asumam riscuri mai mari. Dar cu siguranță nu era vorba despre nimic care să-mi ruineze viața, dacă înțelegi ce vreau să spun.

Și da, la început Manny Stul a pariat totul pe prima sa afacere cu articole pentru cadouri numite *hurdy-gurdy*, care erau fabricate în Japonia.

---

[21] Trimiterea mingii în afara terenului de baseball și primirea a 1 până la 4 puncte. (*n. red.*)

[22] Poreclit „Bambino", este unul dintre cei mai mari sportivi din Statele Unite ale Americii, precum și poate cel mai cunoscut jucător de baseball din toate timpurile. În timpul vieții, acesta a deținut recordul pentru cele mai multe *home-run*-uri reușite (de-a lungul celor 22 de ani de carieră), ajungând la 714. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Am adus câteva [de acolo] și au avut foarte mult succes. Pe la sfârșitul lui aprilie, când aveam de gând să plasez o altă comandă, mi-au spus: „Avem o cerere uriașă. Vă putem furniza tot ce doriți, dar trebuie să comandați acum. Iar ceea ce primiți în această perioadă reprezintă tot stocul pe care îl veți avea chiar și de Crăciun. Nu veți mai primi nici mai mult, nici mai puțin." Nu am putut dormi timp de trei nopți la rând, deoarece știam că aveam un câștigător și nu știam care era potențialul. Am pus totul la bătaie. Tot lotul, toate activele lichide pe care le aveam la dispoziție în acel moment. Nu dețineam nimic. Dacă aș fi avut o casă, aș fi fost în stare să garantez cu ea [la bancă], dar nu aveam.

Pentru Manny Stul strategia a dat roade, dar pe măsură ce compania lui s-a dezvoltat, a fost atent să nu-și mai asume riscuri care l-ar fi putut ruina.

Nu poți face pe toată lumea să te placă.
Dacă vrei ca toată lumea să te placă,
trebuie să nu faci nimic [important],
să nu fii nimic și să nu lupți pentru nimic.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ar trebui să-ți iei mereu o marjă de siguranță. Este esențial ca niciodată să nu rămâi fără bani.

În mod tipic pentru cineva cu experiență în domeniul bancar, Hüsnü Özyeğin are o atitudine conservatoare în ceea ce privește protejarea dezavantajelor sale. Pentru el, „evaluarea dezavantajelor este extrem de importantă".

Antreprenorii sunt mai degrabă
îndrăzneți decât inteligenți.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Când l-am întrebat pe Frank Hasenfratz ce evita să facă în afaceri, mi-a răspuns printr-un singur cuvânt: „supraextinderea". Nu te feri de riscuri, dar nu-ți extinde prea mult afacerea, ceea ce implică niște investiții financiare. S-ar putea ca sub această povară să cedeze și să se prăbușească. „Este posibil să ai noroc de două sau de trei ori, dar se poate ca într-o bună zi să te întinzi mai mult decât îți e plapuma. Prin urmare, eu îmi asum zilnic riscuri, dar acestea îmi permit să și pierd. Este important să-ți gestionezi datoriile, astfel încât ele să fie suportabile."

Scanned with OKEN Scanner

Trebuie să fii dornic să faci ceva care s-ar putea să pară stupid sau să eșueze.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Una dintre cele mai importante calități ale unui antreprenor este capacitatea sa de a evalua riscul. În acest mod vede lucrurile Jack Cowin: „Riscul te poate ucide. Astfel că evaluarea riscului pe care trebuie să ți-l asumi, când și unde trebuie să o faci, toate acestea reprezintă o linie foarte fină. Pentru că fără riscuri nu poți ajunge prea departe. Trebuie să riști. Face parte din înțelegere. Dacă nu există un oarecare risc, nu faci decât să-ți pierzi timpul."

Regula #1 în afaceri: nu da faliment.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

După cum afirmă Lirio Parisotto: „Am nevoie să risc. Dacă sunt în viață, risc să mor. Tot timpul riști. Dar când fac o alegere în afaceri, trebuie să mi-o pot permite dacă lucrurile merg prost."

Cho Tak Wong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, ne recomandă „să facem o analiză și să estimăm ce riscuri ar putea exista [când ne implicăm] într-un anumit proiect", după care să ni le asumăm doar pe acelea cărora le putem face față.

Acceptă faptul că, fără riscuri și fără posibilitatea de a eșua, succesul îți va fi limitat.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

De asemenea, nu are niciun sens să-ți asumi riscuri inutile, care nu te aduc mai aproape de atingerea obiectivelor tale. L-am întrebat pe Jack Cowin ce a evitat să facă în afaceri. Răspunsul său a fost: „Riscurile inutile. Riscul este necesar, dar nu face lucruri de prisos la sfârșitul jocului."

Dar tu nu paria pe tot ce ai, indiferent cât de bine este, cât de simplu ca bună ziua și cât de garantat pare să fie.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Miliardarii se gândesc și la potențialul pe care îl au anumite lucruri, nu doar la partea negativă.

Mulți miliardari, așa cum este cazul lui Kim Beom-Su, „aleg întotdeauna oportunitatea în locul riscului".

Jack Cowin ne atenționează asupra pericolelor ce vin odată cu a fi foarte educat: „Una dintre problemele pe care le aduce cu sine un nivel prea ridicat de educație, ca în cazul absolvenților de MBA, este că afli toate motivele pentru care nu ar trebui să faci un anumit lucru. Și devii prea precaut. Descoperi toate lucrurile care pot funcționa prost. Cântărești dezavantajele mult mai mult decât potențialul [unei afaceri]."

Evaluarea dezavantajelor este extrem de importantă.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Așadar, care este formula câștigătoare în ceea ce privește riscul?

Este una foarte simplă: asumă-ți riscurile calculate în funcție de cel mai bun raport risc/recompensă, în loc să pariezi pe totul sau nimic. Sau, altfel spus: asumă-ți doar riscurile pe care ți le poți permite, pe acelea care prezintă cel mai mare avantaj și cel mai mic dezavantaj.

Una dintre cele mai importante calități ale unui antreprenor este capacitatea sa de a evalua riscul.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Aprecierea riscului este subiectivă și nu corespunde neapărat sumei de bani în cauză. Dilip Shanghvi riscă zilnic, la propriu, miliarde de dolari, dar nu se lasă intimidat de acest lucru.

„Oamenii au impresia că îmi asum riscuri mari, dar, sincer să fiu, nu este vorba cu adevărat despre riscuri majore. Sunt capabil să le gestionez în mod eficient. Așa că am un mecanism intern de distribuire rațională a riscului, punând mereu în balanță riscul și randamentul."

S-ar putea să-ți sune pretențios, dar în realitate este destul de evident. Odată cu dezvoltarea companiei, se schimbă și abordarea ta față de risc. Ron Sim explică clar acest lucru: „Pe măsură ce îmbătrânesc, devin mai precaut, mai prudent. Când eram tânăr, mă aruncam cu capul înainte. Acum mă gândesc puțin mai mult. Am

Scanned with OKEN Scanner

mai mult de pierdut în prezent, dar sunt și mai pregătit să joc meciuri mai mari, cu mize mai consistente."

**Fără riscuri nu poți ajunge prea departe.
Trebuie să riști.
Face parte din înțelegere.
Dacă nu există un oarecare risc,
nu faci decât să-ți pierzi timpul.**

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

O afacere presupune să-ți asumi în mod constant riscuri.

Tim Draper și-a internalizat riscul în afaceri până într-acolo încât a scris chiar și un cântec, *„Riskmaster"* („Maestrul riscului"), un elogiu adus antreprenoriatului. În calitate de investitor experimentat în afacerile cu capital de risc, el a dezvoltat strategii pentru a-și reduce riscul. De aceste strategii s-a folosit atunci când a devenit **investitor timpuriu la Tesla**, chiar înainte ca **Elon Musk** să preia funcția de director executiv, după cum reiese din următoarea poveste.

Am ieșit și m-am plimbat cu o mașină electrică pe care o asamblase un tip, cu ajutorul unor tuburi de PVC și al unor dispozitive artizanale. Numele lui era Ian Wright. El m-a făcut să mă urc în mașină, am pornit motorul și nu mi-a venit să cred cât de rapidă era sau cât de repede se oprea. Așa că am devenit foarte entuziasmat de ideea de a putea avea o mașină electrică. M-am gândit: Doamne, ...vei vedea că mașinile electrice vor deveni mai bune decât cele care au motor cu combustie, fiindcă sunt mult mai rapide, se opresc mai ușor și sunt mai performante.

Mai târziu, Tim Draper a aflat că Tesla a rezolvat problema ce a cauzat explozia bateriilor care au distrus-o pe Fisker, una dintre primele mașini electrice. L-a întâlnit pe **Martin Eberhard**, fondatorul **Tesla**, și a făcut o mică investiție.

Am vrut să investesc mai mult, dar partenerii mei au fost inteligenți și mi-au spus: „Fă doar o investiție mică, pentru că acest proiect va avea nevoie de un capital considerabil."

*Mai târziu, când compania a rămas fără bani, **Elon Musk** a venit cu zece milioane de dolari și a spus: „O preiau eu." Iar toată lumea i-a răspuns: „Da! Minunat!"*

**Dacă sunt în viață, risc să mor. Tot timpul riști.
Dar când fac o alegere în afaceri, trebuie să
mi-o pot permite dacă lucrurile merg prost.**

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Oferte „indecente", mișcări îndrăznețe

Miliardarii nu se tem să le facă celorlalți niște oferte „indecente" în afaceri.

În 1986, Tim Draper, în vârstă de 28 de ani, abia ieșise de pe băncile școlii de business. „M-am prezentat în fața membrilor Consiliului de administrație al companiei Activision, ce aparținea de Sutter Hill Ventures, și am cerut să devin director executiv. Le-am spus că, în această calitate, voi folosi acțiunile publice pentru a cumpăra Microsoft și Lotus, precum și o mulțime de alte companii de software, care erau toate private și evaluate la un nivel scăzut. Privind în urmă [la ce s-a întâmplat], [cred că] ar fi trebuit să facă asta, dar ei m-au privit înclinându-și capul și apoi mi-au arătat politicos ușa."

Și Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, urmează aceeași strategie:

În timpul negocierilor, am avut întotdeauna și încă mai am atitudinea de „a cere cât de mult [pot] și a scădea treptat". Așa că nu am avut nicio limită în ceea ce am cerut, deoarece nu poți ști niciodată cu certitudine cum vor reacționa ceilalți oameni până când nu inițiezi procesul.

Asumă-ți doar riscurile pe care ți le poți permite.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Hüsnü Özyeğin, în prezent cel mai bogat om din Turcia, care a reușit în afaceri pe cont propriu, a fost președinte al asociației studenților de la Universitatea de Stat din Oregon. Acesta a făcut o mișcare îndrăzneață invitându-l pe senatorul Robert „Bobby" Kennedy, fratele președintelui american John F. Kennedy, să viziteze universitatea lor în timpul deplasării sale în statele americane din vest. Hüsnü Özyeğin i-a adresat o scrisoare și, în mod surprinzător, acesta a acceptat propunerea. Inițiativa îndrăzneață a avut rezultate semnificative pentru Özyeğin, deoarece atunci l-a găzduit personal la universitatea sa pe acest adevărat star rock al politicii. Hüsnü Özyeğin mi-a arătat cu mândrie o fotografie în care apare pe scenă împreună cu Robert Kennedy. Însă inițiativa lui a dat roade și mai mult în viitor, când Özyeğin s-a înscris la Școala de Business de la Harvard.

Am fost chiar foarte surprins că m-au acceptat, deoarece eu abia terminasem Universitatea de Stat din Oregon cu 2,17 puncte. Trebuie să obții două puncte pentru a absolvi cursurile acestei instituții. Însă rectorul universității a fost cel care mi-a redactat scrisoarea de recomandare. Mi-a spus că a fost singura (scrisoare de recomandare) pe care a scris-o în acel an pentru cineva, dintr-o promoție de circa

Scanned with OKEN Scanner

3.000 de absolvenți. [Râde] *Am adăugat în dosarul de înscriere fotografiile mele cu Bobby Kennedy, precum și toate materialele pe care le-am realizat pentru alegerile pentru funcția de președinte al asociației studențești.*

Școala de Business de la Harvard prevede să ai patru ani de experiență profesională, dar, în ciuda notelor foarte mici și a lipsei mele de experiență, m-au acceptat.

Se pare că pozele cu Bobby Kennedy i-au impresionat pe cei din comisia de admitere.

Riscul este necesar, dar nu face lucruri de prisos la sfârșitul jocului.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ca să realizezi lucruri grandioase, de multe ori trebuie să faci un salt de credință. Ar fi bine să încerci să te implici în activități care depășesc cu mult zona ta de confort. Miliardarii își asumă provocări scandaloase sau chiar se îndreaptă spre culmi aparent imposibil de atins.

Naveen Jain a fondat Infospace pe vremea când nu existau smartphone-uri, dar el avea ca obiectiv să ajungă să poată oferi servicii de internet mobil. „Lumea considera că acesta era un proiect absolut nebunesc și că el nu se va concretiza niciodată. În momentul în care am pus bazele unei afaceri cu comerț de informații, cu vânzare de informații pe internet, oamenii au fost de părere că nu există o idee mai prostească ca aceasta. Iar acum gândește-te că vreau să merg pe Lună. Iar oamenii consideră că și [asta] e o idee trăsnită. Dacă ei nu cred că faci o nebunie înseamnă că nu gândești la o scară suficient de mare."

Miliardarii se gândesc și la potențialul pe care îl au anumite lucruri, nu doar la partea negativă.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu te speria de cifrele mari. Dacă faci un lucru MARE, oamenii vor începe să-și dorească să te abordeze.

Pentru Tim Draper, unul dintre punctele de cotitură din cariera sa a fost afacerea Hotmail. Hotmail a reprezentat unul dintre primele servicii de e-mail bazate pe web, iar Tim Draper a investit primul în acesta. A fost unul dintre serviciile din anii '90 cu cea mai rapidă creștere și în scurt timp a devenit cel mai important serviciu de acest tip din lume. Tim Draper a vândut Hotmail după doar un an și jumătate de la momentul lansării serviciului. El a fost cumpărat de

Scanned with OKEN Scanner

Microsoft pentru suma de 400 de milioane de dolari. „A fost o afacere importantă. Ne-a pus pe hartă. A fost o afacere media îndeajuns de serioasă încât lumea să înceapă să se concentreze mai mult asupra noastră. În cele din urmă, a fost o rampă de lansare foarte bună pentru noi; am reușit să strângem destul de ușor următoarele fonduri. Le-am investit în povestea cu internetul. De atunci înainte, vreme de cinci sau șase ani, am fost mereu aproape de vârf. A fost cu adevărat foarte palpitant."

Alege întotdeauna oportunitatea în locul riscului.

– Kim Beom-Su #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu-ți fie teamă să fii diferit de ceilalţi

Petter Stordalen recomandă să urmezi drumul mai puțin bătătorit dacă vrei să ai succes în afaceri și să nu-ți fie teamă să fii diferit.

Asumă-ți riscurile calculate în funcție de cel mai bun raport risc/recompensă, în loc să pariezi pe totul sau nimic.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dar ce te faci dacă ești singurul om din încăpere care împărtășește o anumită convingere? Miliardarii nu se lasă afectați de acest amănunt.

Naveen Jain luptă pentru convingerile lui. Când ne-am întâlnit la Dublin, mi-a povestit următoarea întâmplare:

În primele mele luni la compania Microsoft, am avut o întâlnire cu ***Bill Gates*** *referitoare la [sistemul de operare] Windows NT. Eu eram un manager de nivel mediu, un tânăr cam stupid, iar la această întâlnire participau toți șefii mari ai companiei. Bill Gates este o persoană extrem de puternică. Cineva a făcut o prezentare despre varianta aceasta de Windows, iar Bill Gates s-a uitat la mine și m-a întrebat:*

— Ce părere ai despre sistemul acesta de operare?

Iar eu i-am răspuns:

— Bill, cred că va ocupa prea mult spațiu și va fi prea lent.

Toată sala a amuțit atunci. Iar Bill Gates m-a privit pătrunzător preț de zece secunde și mi-a spus calm:

— Exact!

Scanned with OKEN Scanner

Apoi ședința se suspendă, iar managerul meu îmi spune:

— Știi că lucrezi pentru mine și că negreșit ceea ce ai făcut tu acum o să te coste.

M-am uitat la el și i-am răspuns:

— Martin, s-ar putea să te surprindă [ce am să-ți spun acum]. Dar sclavia a dispărut de mult timp. Eu nu muncesc pentru tine, ci pentru o companie și pentru mine, așa că să nu-mi mai spui niciodată că lucrez pentru tine.

Iar el mi-a replicat:

— Te voi trece ca fiind în perioada de probă, iar asta îți va demonstra exact pentru cine lucrezi.

Și chiar așa a făcut. Și ghicește ce s-a întâmplat. Au schimbat complet acel sistem de operare pentru a-l transforma într-unul mai eficient, întrucât eu am reușit să spun: „Bill, iată ce se va întâmpla exact dacă alegi să mergi pe calea asta."

Iar lucrul acesta aproape că m-a costat locul de muncă. Dar așa sunt antreprenorii. Lor nu le pasă. Se duc și spun lucrurilor pe nume, după care chiar ei merg să se ocupe de problemă. Așa că aceasta este calea pe care o urmez și eu ca antreprenor.

Cere cât de mult [poți] și scade treptat.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Șase strategii pentru a-ți dezvolta curajul și pentru a nu-ți mai face griji

În general, miliardarii cred despre ei că nu au limite și, uneori, chiar că sunt foarte curajoși. Ei nu încetează niciodată să îndrăznească mai mult.

Dacă oamenii nu cred că faci o nebunie înseamnă că nu gândești la o scară suficient de mare.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Este simplu să spui cuiva „Fii îndrăzneț", dar oare cum poți să-ți dezvolți curajul?

1. Trebuie să accepți că este posibil să dai greș. În capitolele următoare îți voi arăta că, de fapt, pentru a deveni un om (de afaceri) de succes, trebuie să greșești de multe ori.

Scanned with OKEN Scanner

2. Conștientizează faptul că ești un fir de praf subțire și neimportant și că viața ta este foarte limitată. Așa că de ce să-ți tot faci griji?

Cho Tak Wong din China, care a fost desemnat „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, explică acest lucru în felul următor:

Viața fiecăruia [dintre noi] este limitată. E foarte scurtă, iar fiecare are o putere extrem de redusă, indiferent de cât de mult muncește. În comparație cu lumea întreagă sau cu istoria, un om este foarte, foarte mic.

3. Înțelege că riscul în afaceri provine din propria-ți ignoranță. Este vorba despre teama de necunoscut. Experiențele prin care treci te vor ajuta să scapi de ea.

Naveen Jain explică foarte clar acest lucru:

Ei bine, riscul se află [doar] în mintea ta și în convingerile tale, deoarece riscul provine din ignoranță. Riscul este asemenea fricii de necunoscut. Dacă știi ce te așteaptă după colț, nu mai simți că e riscant. Atunci când te afli pe o alee întunecată, te vei teme să te abați de la drumul drept. Dar dacă ai o lanternă, nu-ți va mai fi frică.

Așadar, dacă ești antreprenor și ai pus bazele a trei companii, nu vei mai simți că există vreun risc legat de cea de-a patra firmă a ta. Cunoști [aproape] fiecare situație prin care vei trece și cu aceasta. Știi că vei avea o experiență vecină cu moartea, că vor apărea obstacole, că afacerile pe care le credeai aproape încheiate vor cădea. Și se vor concretiza înțelegeri despre care nici nu bănuiai că se vor realiza vreodată. Așadar, ideea este că tu deja le-ai văzut pe toate.

Mohed Altrad mi-a spus că era „foarte, foarte stresat la început, dar curajul vine odată cu experiența acumulată".

Riscul se află [doar] în mintea ta.
Provine din ignoranță.
Riscul este asemenea fricii de necunoscut.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

4. Cu cât îți asumi mai multe riscuri, cu atât mai bine le poți gestiona. Rămâi imprudent!

Chip Wilson a moștenit apetitul pentru risc de la bunicii săi, care inițial au fost niște antreprenori ce vindeau mobilă. Au fost prinși cu prima fraudă informatică din domeniul fondurilor comune de investiții, iar după aceea au fost nevoiți să se mute într-o rulotă.

Scanned with OKEN Scanner

Dar asta a făcut parte întotdeauna din ce am iubit eu la ceea ce numesc Visul American. Dacă riști mult, poți ajunge mare, și dacă dai greș, o iei de la capăt, dar nu te lași niciodată doborât.

Toate aceste experiențe timpurii i-au permis lui Chip Wilson să ia încă din adolescență niște hotărâri îndrăznețe. Când avea paisprezece ani, s-a urcat singur în avion și a plecat în Antigua, cu aproximativ 47 de dolari în buzunar, încercând să trăiască acolo cu trei dolari pe zi. Apoi, la vârsta de șaptesprezece ani, s-a dus în Alaska ca să lucreze la o conductă de petrol, o decizie care l-a făcut bogat înainte de a împlini 20 de ani. A renunțat la facultate și la educație pentru a putea face acest lucru. Din exterior, arăta ca și cum și-ar fi tranzacționat viața pentru un câștig pe termen scurt, dar s-a dovedit a fi o afacere bună pentru el.

Dacă riști mult, poți ajunge mare.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

5. Privește viața ca pe o aventură și ca pe o provocare. Încearcă să vezi riscul ca pe o distracție.

Riscul este un factor care face parte integrantă din filozofia de viață a lui Petter Stordalen. „Trăiește-ți viața la maximum. Asumă-ți riscuri; nu-ți fie teamă să greșești sau să cazi. Fiecare vânătaie spune o poveste, iar într-o bună zi poate că vei râde pe seama ei."

Jack Cowin mi-a dat un citat din lecțiile sale de viață: „Fii pregătit să-ți asumi riscuri. Viața este o aventură și o provocare. Când ești tânăr, îți poți permite să eșuezi, pentru că oricând o poți lua de la capăt. Când ajungi la o vârstă înaintată, ai nevoie să fii stimulat."

Chip Wilson ne împărtășește abordarea lui interesantă:

Creativitatea și riscul sunt plăcute și distractive și ar putea fi, de fapt, unul dintre motivele pentru care trăim.

Curajul vine odată cu experiența acumulată.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

6. Este bine să ai un fel de plasă de siguranță. Să ai spatele acoperit și ceva pe care să te poți baza. Te va ajuta să-ți deschizi aripile, să-ți faci mai puține griji și să fii mai îndrăzneț.

Pentru Naveen Jain, familia sa constituie această protecție:

Într-adevăr, este vorba despre bucuria de a avea o familie din care, orice s-ar întâmpla, cineva va fi mereu alături de tine, te va iubi, va avea încredere în

Scanned with OKEN Scanner

tine și va fi acolo pentru tine. Și ea îți va apăra mereu spatele. Iar acest lucru îți dă o forță interioară extraordinară de a face lucruri pe care altfel nu le-ai realiza niciodată.

Pentru Peter Hargreaves, plasa de siguranță este profesia pentru care s-a pregătit: expert contabil.

A fost o calificare foarte, foarte bună și solidă. Și extrem de utilă pentru mine. Și mi-a oferit siguranță. Dacă ai ceva pe care să te bazezi, ajungi să-ți faci mai puține griji în privința eșecului, pentru că știi că te poți reîntoarce oricând la acel lucru.

Trăiește-ți viața la maximum.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Tu, dragul meu cititor, ești dispus să-ți asumi riscuri? Ești îndeajuns de curajos să lupți pentru ceea ce vrei să realizezi sau le permiţi temerilor tale să te împiedice să faci niște pași îndrăzneți? Îți este teamă să fii diferit, să faci oferte „indecente" și mișcări curajoase? Îți gestionezi riscurile în mod conștient? Cum o faci?

Creativitatea și riscul sunt plăcute și distractive și ar putea fi, de fapt, unul dintre motivele pentru care trăim.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

- Delăsătorii joacă la sigur.
- Milionarii nu sunt experți în gestionarea riscului. Ei fie pariază pe tot ce au, fie își asumă riscuri cu profituri limitate.
- Miliardarii știu cum să gestioneze riscul și își asumă riscuri cu câștiguri uriașe și dezavantaje reduse.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 11

Împiedică-te și apoi mergi mai departe

Greșelile sunt portalurile către noi descoperiri.

– James Joyce

Scanned with OKEN Scanner

Miliardarii văd viața ca pe o călătorie plină de aventuri.

Pentru Jack Cowin, „obstacolele sunt o parte integrantă din orice călătorie. Viața este o cursă cu obstacole."

Michał Sołowow își vede viața ca pe un roller-coaster:

Viața mea este precum o tură într-un roller-coaster, unul care se deplasează foarte repede, se avântă foarte sus, ajungând până în Alpi. Iar eu, conductorul locomotivei acestui roller-coaster, continui să încerc să rezolv o dilemă: fie trenulețul va deraia, fie voi rata următoarea curbă. Stațiile sunt extrem de scurte. Dacă clipești doar o secundă, poți rata o stație. În plus, după ce urci într-un roller-coaster, nu mai poți coborî decât în munți și doar acolo ai posibilitatea de a te urca în următorul. Când m-am suit pentru prima dată într-un roller-coaster, nu mi-am dat seama cât de înalți erau acei munți, nici că există atât de multe viraje și stații...

Obstacolele sunt o parte integrantă din orice călătorie. Viața este o cursă cu obstacole.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Obstacolele sunt adesea niște oportunități ascunse

Dacă ţi se întâmplă un lucru neplăcut, caută să găsești partea bună a acestuia. Nu știi niciodată cum îți va fi de folos tot ceea ce ai experimentat.

Uneori, o astfel de încercare este chiar o binecuvântare. Frank Stronach, fondatorul companiei Magna, un gigant al industriei auto, a trăit o experiență care l-a făcut să înțeleagă că, uneori, un insucces este o binecuvântare mascată. Când avea 22 de ani, a vrut să se angajeze la compania Ford, pe postul de sculer-matrițer.

Pe atunci se făceau angajări pentru noua lor fabrică. Am participat la un interviu și mi-au spus: „Nu considerăm că ai îndeajuns de multă experiență [pentru acest post]."

Mai târziu, m-am întâlnit cu președintele companiei și i-am spus: „Sunteți norocos că nu m-ați angajat; altfel eu aș fi fost acum președintele Ford."

Pe de altă parte, dacă Frank Stronach ar fi ajuns să lucreze pentru cei de la compania Ford, ar fi putut deveni un manager de succes, eventual un director executiv, dar așa nu ar mai fi fondat compania Magna și nu ar mai fi devenit miliardar.

Scanned with OKEN Scanner

Mohed Altrad consideră că alegerea sa ca „antreprenor al anului la nivel mondial" în 2015 reprezintă cel mai mare succes al său. Dar acest lucru nu s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi existat un incident neașteptat. Evenimentul are loc de obicei în fiecare an la Monaco. Iar Mohed Altrad este, de asemenea, proprietarul și managerul echipei de rugbi Montpellier Hérault.

Nu trebuia să merg la Monaco. Le-am spus [celor de acolo] că nu voi veni, pentru că echipa noastră de rugbi juca în play-off, iar meciurile aveau loc în aceeași săptămână cu evenimentul de la Monaco: Antreprenorul Anului la Nivel Mondial.

Din nefericire pentru noi, sau din fericire pentru mine, am fost eliminați din competiție cu o zi înainte de data la care trebuia să particip la eveniment, așa că le-am spus [celor de la Monaco]: „Particip și eu."

Acesta este și motivul pentru care m-am dus la Monaco.

Poți avea parte de surprize plăcute și în niște situații neplăcute.

De obicei, juriul citește care este decizia lui, după care intri într-o încăpere impresionantă a Hotelului Hermitage din Monaco [unde are loc evenimentul]. [Aici te întâmpină] Directorul Căilor Ferate Canadiene și cel al companiei japoneze Mitsubishi. Și atunci începe totul, iar tu ai la dispoziție doar 20 de minute. Le spui ceea ce vrei să transmiți, iar ei te ascultă timp de zece minute, iar peste alte zece minute te bombardează cu tot felul de întrebări la care trebuie să răspunzi în mod succint.

Este extrem de dificil. Nu e greu să le spui ceva. Însă mai dificil este să spui o poveste bună. Una în cât mai puține cuvinte.

Bineînțeles că Mohed Altrad este un povestitor excepțional. Și, în calitate de scriitor care a fost premiat, știe cum să-ți spună o poveste scurtă, dar bună.

Eram oarecum pregătit. Am înțeles că sunt anumite lucruri care îi fac să simtă astfel: „Aceasta este cea mai bună companie."

Și uite așa în anul 2015 Mohed Altrad a fost ales cel mai bun antreprenor din lume.

Poți avea parte de surprize plăcute și în niște situații neplăcute.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Acolo unde majoritatea oamenilor văd o problemă, miliardarii găsesc o oportunitate oferită de posibilitatea de a o rezolva. Ei folosesc în avantajul lor obstacolele de care se lovesc. De exemplu, în industria farmaceutică, psihiatrii nu sunt mulțumiți de serviciile distribuitorilor de medicamente.

Dilip Shanghvi ne explică de ce se întâmplă acest lucru:

Scanned with OKEN Scanner

Cel mai greu este să te întâlnești cu un psihiatru, pentru că acesta te face să-l aștepți chiar și o oră sau două. Fiindcă el îi alocă fiecărui pacient câte o jumătate de oră sau o oră. În acest răstimp, un reprezentant de la [firma de] distribuție [de medicamente] se poate întâlni cu cinci medici generaliști.

Noi am acceptat afacerea aceasta care nu era foarte atractivă pentru concurență și ne-am structurat strategia în consecință. Angajații noștri nu au avut de ales decât să se descurce și cu psihiatrii.

Dacă e să analizezi toate companiile care au avut succes, [se poate oberva că] majoritatea lor au rezolvat câte o problemă. Facebook, LinkedIn, Google au oferit soluții, chiar dacă oamenii nu știau despre existența problemelor respective. Așadar, dacă rezolvi o problemă, aceasta creează o oportunitate.

Atitudinea abordată a fost tocmai unul dintre motivele pentru care Dilip Shanghvi a devenit cel mai bogat om din lume care activează în industria farmaceutică.

**Dacă rezolvi o problemă,
aceasta creează o oportunitate.**

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii privesc chiar și crizele ca pe niște adevărate oportunități.

Mohed Altrad vede un astfel de moment ca pe o bună ocazie de a face noi achiziții. Ori de câte ori a existat o criză, el și-a extins compania prin achizițiile realizate în industria schelelor. „A fost ușor, pentru că cele mai multe afaceri se aflau în impas, [și mă refer aici la] toate întreprinderile din Europa. Așa că a fost simplu să le cumpărăm."

Inițial, achiziționa doar afaceri care înregistrau pierderi și care erau vândute ieftin, pentru că nici el nu dispunea de prea mulți bani. În acest mod, Mohed Altrad a reușit, în decurs de 30 de ani, să adauge peste 230 de companii Grupului Altrad pe care îl deținea, devenind astfel lider mondial în această industrie.

Peter Hargreaves consideră că recesiunile au un efect de curățare a economiei și îi eliberează pe oamenii capabili, blocați în companiile slabe, „iar unii dintre acești oameni chiar reușesc în afaceri".

O criză este o bună ocazie de a face noi achiziții.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Din crize și din experiențele neplăcute înveți cel mai mult.

Scanned with OKEN Scanner

Peter Hargreaves mi-a dat următorul sfat care este minunat: „Ar trebui ca întotdeauna să înveți din orice [ți se întâmplă]. Și cred că din experiențele negative se deprinde cel mai bine. Înveți mai mult din experiențele nefericite și, în mod straniu, cred că înveți mai mult lucrând pentru companii slabe decât pentru companii bune." Pur și simplu descoperi ce nu trebuie să faci.

Experimentează, fii dispus să eșuezi, dar învață din greșeli

Nu te aștepta să ai succes încă de la prima ta încercare. Trebuie să te străduiești din nou și să eșuezi iarăși. Și este nevoie să reușești o singură dată. Atunci când în sfârșit izbutești, obții un „succes neașteptat".

L-am întrebat pe Manny Stul, desemnat „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, care au fost cele mai mari eșecuri ale sale. El mi-a răspuns astfel: „Am avut o mulțime de eșecuri de-a lungul drumului [pe care l-am parcurs]; face parte din proces. Nu există succes fără eșecuri. Nu este posibil. Singurii oameni care nu comit greșeli sunt aceia care de fapt nu fac nimic. Dacă vrei să nu ai probleme, nu ai decât să mergi să lucrezi la stat."

Vei eșua de multe ori pe drumul tău spre ascensiune. Doar dacă îți accepți insuccesele, vei fi capabil să te provoci să intri într-o cursă pe termen lung. Și numai provocându-te pe tine însuți poți reuși. Asta este ceea ce am învățat eu de la Petter Stordalen.

Nu există succes fără eșecuri. Singurii oameni care nu comit greșeli sunt aceia care de fapt nu fac nimic.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Tim Draper, celebrul investitor în afacerile cu capital de risc, este radical în această privință. Pentru el, „succesul înseamnă să fii dispus în continuare să eșuezi".

Serghei Galitski este absolut impasibil în fața greșelilor. L-am întrebat ce ar face diferit dacă ar lua-o de la capăt. Mi-a răspuns astfel: „Nimic, pentru că viața nu este deloc interesantă fără [să faci] greșeli. Viața nu este frumoasă dacă nu încerci [mai mult]. Viața nu poate consta doar în emoții pozitive. Trebuie totuși

Scanned with OKEN Scanner

să te asiguri că există mai multe emoții pozitive și că acestea domină... Însă nu se poate să mănânci numai înghețată și prăjituri timp de 24 de ore pe zi. Din când în când mai trebuie să consumi și niște ceapă."

Fii pregătit să eșuezi de multe ori. O să faci o mulțime de greșeli, mai ales la început. Asigură-te că ți le poți permite.

Ron Sim ne recomandă următoarele:

Dacă vrei să faci afaceri, trebuie să te murdărești pe mâini. Trebuie să fii pregătit să treci prin „orice ar fi". Și trebuie să-ți repeți că o să cazi de multe ori, că o să eșuezi uneori și că o să pierzi câteodată. Și acestea nu sunt niște probleme. Sunt niște momente de încercare pe care trebuie să le depășești. Dacă le privești din unghiul potrivit este floare la ureche.

Succesul înseamnă să fii dispus în continuare să eșuezi.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Mereu vei greși. Este normal să faci greșeli, dar învață din ele și evită să le repeți.

Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, a învățat totul despre afaceri în primii lui ani de activitate în cadrul celei dintâi companii pe care a avut-o, când tot ce a realizat a fost prin sistemul de încercări și erori și, în mod firesc, atunci a făcut o mulțime de greșeli. „Nu există absolut niciun lucru pe care să nu-l cunosc despre afaceri ca urmare a acelor vremuri." Manny Stul a făcut atât de multe greșeli, încât nici măcar nu și le mai amintește. „Dar nu am făcut niciodată de două ori aceeași greșeală."

În opinia lui Manny Stul, este în regulă să comiți și greșeli, dar nu trebuie să eșuezi. „Cel mai important lucru este să înveți din experiențele tale și să nu faci de două ori aceleași greșeli."

Viața nu este deloc interesantă fără [să faci] greșeli.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Numeroși miliardari apelează la experimentare ca la un instrument de afaceri. Ei își testează ideile în afaceri, fiind dispuși să încerce lucruri care s-ar putea să nu funcționeze.

Scanned with OKEN Scanner

În cadrul Universității Draper din SUA, Tim Draper își învață studenții ce este antreprenoriatul, oferindu-le un mediu sigur în care pot experimenta și în care pot face și greșeli.

Îi încurajăm tot mai mult să-și asume riscuri, să eșueze. Oamenii își dau seama că, atunci când sunt acolo, se află în siguranță și pot încerca diverse [lucruri]. În alte școli, nu au voie să comită erori; altfel nu primesc nota maximă, ceea ce este ceva greșit. Aici este cu mult, mult mai bine.

Vreau ca studenții să învețe să fie dispuși să eșueze, să-și dorească să încerce lucruri care s-ar putea să nu meargă. Ei vin și spun: „O să încerc. O să încerc mai multe lucruri. Dacă nu merge, nu-i nimic." Nu se tem că se vor face de rușine sau că nu vor fi ca vecinii lor. Îi formăm ca spirite independente, care pot lucra foarte bine în echipă, și cred că acesta este un lucru foarte important.

Kim Beom-Su abordează în mod structurat același concept. Pentru el afacerile înseamnă să stabilești o ipoteză și apoi să o demonstrezi. „De obicei, încerc diferite lucruri la care m-am gândit, așa că am trecut prin multe experiențe în care am formulat o ipoteză ce ulterior nu a funcționat." El consideră că rata de creștere este principalul criteriu în funcție de care stabilești dacă proiectul în cauză ar trebui să continue sau nu. „Îl testezi timp de șase până la douăsprezece luni, după care vei avea datele necesare pentru a vedea cum reacționează oamenii și vei putea lua o hotărâre."

Nu se poate să mănânci numai înghețată și prăjituri timp de 24 de ore pe zi.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Alți miliardari folosesc o regulă simplă: „Dacă nu te omoară, dă-i bătaie în continuare!"

Compania lui Mohed Altrad și-a îndreptat imediat atenţia către străinătate pentru a face noi achiziții. L-am întrebat pe Mohed Altrad dacă nu a fost prea riscant să procedeze astfel chiar la începutul activităţii firmei sale. „A fost ușor. Companiile-țintă din Spania și din Italia erau niște întreprinderi mici, valorând aproximativ un milion de euro. Nu ne-am asumat un risc major. Așadar, ideea era că urma să mergem în străinătate, dar ce se presupunea că avea să se întâmple dacă cele două firme dădeau faliment? Nimic. Era doar o lovitură la cap, dar avea să treacă. Asta este ideea."

Scanned with OKEN Scanner

**O să cazi de multe ori,
o să eșuezi uneori
și o să pierzi câteodată.**

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Încearcă. Dacă nu merge, o să te perfecționezi.

Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, a mers încă de foarte devreme în străinătate. „Am deschis Jollibee în Singapore. A fost un eșec. Așa că ne-am dus în Taiwan. Alt eșec. Și probabil că a fost lucru îndrăzneț să procedăm astfel atunci când încă nu eram pregătiți, dar noi visam să fim o companie internațională. Așa că, după cele întâmplate, am tot continuat să ne întrebăm: cum am putea să îmbunătățim lucrurile?"

Planul de acțiune al lui Tim Draper este unul simplu: „Experimentez. Mă adaptez. Acționez."

**Afacerile înseamnă să stabilești
o ipoteză și apoi să o demonstrezi.**

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii cel care rezolvă poblemele

Antreprenorii sunt persoane care rezolvă probleme.

Naveen Jain are o teorie interesantă despre antreprenoriat:

Să începem cu întrebarea de bază: ce este un antreprenor? Dacă analizăm toți oamenii din lume, ei pot fi clasificați în trei categorii.

Un prim grup de oameni afirmă că ei se pot gândi la o problemă. Și îți pot spune care este problema. Toți suntem foarte pricepuți la acest lucru. Așadar, pe ei îi numim ființe umane. Orice om este genul de persoană care îți poate spune care sunt problemele.

Al doilea grup este format din cei care vor veni cu soluții. Ei îți vor comunica rezolvarea pentru problema respectivă. Aceștia sunt vizionarii, iar pe ei i-am numi profesori.

Însă nu există decât o singură tipologie umană care iese și face ceva în acest sens, spunând: „La naiba cu asta. Merg să o rezolv." Și aceste persoane sunt antreprenorii. Poți fi un antreprenor în cadrul unei companii, al unei relații personale sau al unui

Scanned with OKEN Scanner

start-up. Așadar, antreprenoriatul nu înseamnă neapărat să începi o afacere, ci să rezolvi o problemă.

Mulți miliardari consideră că rezolvarea problemelor este unul dintre punctele lor forte. Michał Sołowow se crede un manager de criză. „Eu sunt mai degrabă util în astfel de situații dificile."

Experimentez. Mă adaptez. Acționez.

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Problemele sunt o adevărată comoară pentru modelele de afaceri.

Când i-am cerut lui Dilip Shanghvi un sfat pentru cei care vor să aibă la fel de mult succes ca el, mi-a răspuns astfel: „Cred că cel mai important lucru ar fi [ca aceștia] să găsească o problemă pe care să o rezolve."

De asemenea, Dilip Shanghvi a învățat de la tatăl lui să se confrunte întotdeauna cu problemele, în loc să fugă de ele:

Când lucram cu tatăl meu în afacerea de comerț angro cu produse farmaceutice, dacă primeam un apel telefonic de la cineva cu care nu voiam să vorbesc, nu-i răspundeam. Tata mă întreba:

— De ce nu ai răspuns la telefon?

Iar eu îi spuneam:

— Trebuie să o plătim [pe această persoană]. Și nu ne permitem [să plătim] astăzi; am de gând să o fac mâine, așa că [de aceea] nu am vrut să vorbesc.

Atunci tata mi-a replicat:

— Nu [este bine cum ai procedat], ar trebui ca mai întâi să o suni pe această persoană, să-i spui că nu o poți plăti astăzi, cu toate că ai promis asta, și că mâine îi vei achita datoria. Nu evita o situație dificilă. Trebuie să o înfrunți, pentru că, dacă astăzi ai o problemă și fugi de ea, atunci nu vei învăța cum să rezolvi problemele, iar oamenii nu vor mai avea încredere în tine.

Problemele sunt o adevărată comoară pentru modelele de afaceri.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Întotdeauna există o soluție pentru orice situație dificilă în care ajungi. Nu te plânge; în schimb, încearcă să găsești o rezolvare a problemei de care te-ai lovit.

Viața lui Mohed Altrad a fost marcată de numeroase necazuri pe care le-a avut.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă te uiți la viața mea, aceasta a fost dintotdeauna presărată cu o serie de obstacole. A început cu moartea mamei mele și cu faptul că tata nu a vrut să locuiesc cu el, așa că m-a alungat [de acasă]. Apoi, venind în Franța, a apărut o altă problemă, și anume limba [franceză]. Nu puteam să comunic cu oamenii. Exista o diferență culturală. Și apoi, mai târziu, au fost înscrierea la facultate și faptul că în primii ani de studenție nu am avut bani. Aveam la dispoziție în jur de 20 de euro (25 de dolari pe atunci) pe lună și trebuiau să-mi fie suficienți ca să trăiesc din ei, să mănânc, să mă îmbrac, să mă deplasez unde aveam nevoie.

Mai târziu, când mi-am pornit afacerea, am avut nevoie de [ajutorul unei] bănci, însă niciuna nu a acceptat să deschidă un cont pentru compania mea, din motive precum „ești imigrant, ești sirian, ești arab, ești beduin, ai studii de informatică și încerci să faci afaceri în domeniul schelelor sau al betonierelor". Potrivit lor, [aceasta] este o combinație [care duce la un inevitabil] dezastru.

Indiferent de piedică, indiferent de etapa în care se întâmplă acest lucru, există mereu o soluție pentru a ieși din impas. Soluția nu este mereu cea mai bună, dar când te afli în acel stadiu, nu se pune problema de a duce un trai bun sau foarte bun, ci este o chestiune de viață și de moarte.

Vezi tu, aici este problema. E vorba despre supraviețuire.

Am trecut prin asta toată viața mea. Acum, situația s-a mai ameliorat, dar crede-mă, lucrul ăsta îmi curge încă prin vene. Nu pot să uit asta.

Nu evita o situație dificilă. Trebuie să o înfrunți, pentru că, dacă astăzi ai o problemă și fugi de ea, atunci nu vei învăța cum să rezolvi problemele, iar oamenii nu vor mai avea încredere în tine.

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Atunci când apar probleme în viaţa lor, oamenii care nu au succes mai întâi caută niște vinovați. Însă miliardarii nu procedează așa. Ei caută imediat niște soluții. Michał Sołowow a introdus acest lucru ca o regulă generală pentru companiile pe care le deține: „Rezolvăm problemele; nu căutăm vinovați."

Pentru miliardari, rezolvarea problemelor este o sursă de motivație.

Manny Stul adoră pur și simplu să rezolve probleme.

Cu cât problema este mai complicată, cu atât îmi place mai mult. Realitatea este că întreaga noastră viață de afaceri este precum un joc de șah. Și e doar un joc. Oamenii trebuie să fie conștienți de acest aspect: este doar un joc și de aceea nu trebuie să-l ia prea

Scanned with OKEN Scanner

în serios. Pe măsură ce devii mai puternic, nu se întâmplă decât ca cifrele să crească, dar jocul rămâne același.

Michał Sołowow împărtășește o atitudine similară:

Pe mine mă motivează problemele. Îmi doresc zilnic ca lucrurile să meargă mai bine. Problemele pe care le întâlnesc în viața de zi cu zi sunt cele care mă determină să le rezolv. Cu alte cuvinte, este vorba despre un mecanism de autopropulsie. Îmi place munca mea, îmi place ceea ce fac.

**Cu cât problema este mai complicată,
cu atât îmi place mai mult.**

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

După un eșec, ridică-te, devino mai bun și nu mai privi în urmă

Este în regulă să eșuezi. Însă ridică-te repede și intră din nou în joc. Nu permite ca un eșec sau o nereușită să te oprească din drumul tău.

Michał Sołowow sintetizează destul de bine care este atitudinea miliardarilor față de eșecuri: „Este nevoie de hotărâre, de capacitatea de a te ridica după înfrângeri. Este necesară abilitatea de a accepta înfrângerile, pentru că ele au loc în permanență. Se întâmplă zilnic. În fiecare zi se petrece ceva într-o manieră în care nu ne-am dori să se întâmple și trebuie să acceptăm această situație și să facem tot posibilul să o ameliorăm. Un lucru important este, de asemenea, capacitatea de a trage niște învățăminte din respectivele înfrângeri. Trebuie să înveți continuu și, până la urmă, să ajungi să te autoperfecționezi."

**Întreaga noastră viață de afaceri
este precum un joc de șah.
Și e doar un joc.**

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Petter Stordalen oferă un exemplu excelent despre cum să te ridici imediat după ce ai căzut. El a fost concediat de la compania de dezvoltare a unui centru comercial chiar în momentul în care succesul acesteia atinsese apogeul. În clipa

Scanned with OKEN Scanner

când credea că le știe pe toate și că a devenit invincibil, Petter Stordalen a pierdut tot.

Bine, ce fac de acum încolo? Categoric nu mă mai ocup de centre comerciale. Am terminat-o cu ele.

Analizam diferite posibile opțiuni și m-am gândit: „Bine." Sistemul privat de sănătate a fost înființat în Norvegia. Acesta ar putea fi o soluție. Pe urmă m-am gândit la hoteluri. Hoteluri. În ultimii 20 de ani nu se întâmplase mare lucru în industria hotelieră. Au fost aceiași jucători, conduși de persoane în vârstă, îmbrăcate în costume închise la culoare, având peste 50 de ani. Eu aveam în jur de 30 de ani. Așa că m-am decis asupra industriei hoteliere.

Am organizat o conferință de presă și le-am spus: „Am venit să vă comunic ceva."

Toată lumea credea că voi vorbi despre centre comerciale: „Noua mea afacere este în domeniul hotelier." Și au început să râdă.

— Știu de ce râdeți, fiindcă dorința mea este de a pune bazele celei mai mari companii hoteliere din istoria Norvegiei.

Iar ei au exclamat:

— Ha! Ha! Ha!

Apoi eu am spus:

— Știu de ce râdeți în continuare, pentru că va fi cea mai mare [companie] din Scandinavia. Iar în acel moment organizatorii au fost nevoiți, la propriu, să scoată oamenii din sală.

Un tip m-a întrebat:

— Deci, Petter, câte hoteluri ai?

Iar eu i-am spus:

— Unul singur. Ieri l-am cumpărat. Era în pragul falimentului.

Și din momentul acela, în medie, o dată la paisprezece zile am construit câte un hotel și am mai angajat 50 de persoane. După mai puțin de trei ani, am ajuns de la un hotel la 100 [de hoteluri], de la o mână de angajați, la 5.000 [de persoane]. Și oamenii au încetat să mai râdă.

În momentul în care scriu această carte, lanțul hotelier Nordic Choice, incluzând brandurile Clarion Hotel, Comfort Hotel și Quality Hotel, numără aproape 200 de astfel de construcții. Este cel mai mare lanț hotelier din Scandinavia. În prezent nimeni nu mai râde de afirmațiile lui Petter Stordalen; acum acestuia i se spune „regele hotelurilor".

Pe mine mă motivează problemele.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Atitudinea lui Jack Cowin este următoarea: „Dacă nu ai suferit câteva eșecuri înseamnă că nu ai încercat suficient. Ai fost slab, delăsător și indolent."

Așa că nu privi niciodată în urmă. Nu te gândi la eșecurile pe care le-ai avut. În schimb, concentrează-te asupra a ceea ce poți face acum pentru a-ți îmbunătăți viitorul.

L-am întrebat pe Jack Cowin ce ar face diferit dacă ar avea din nou vârsta de 21 de ani.

La bază, firea și atitudinea mea sunt pozitive. Privesc latura favorabilă a vieții. Dacă aș avea din nou 21 de ani, nu aș face prea multe lucruri în mod diferit. Uneori [poate că] aș fi acționat cu mai multă hotărâre sau aș fi făcut ceva de genul acesta, dar cred că este foarte important să nu insistăm asupra lucrurilor ce nu au funcționat. Termină cu asta și mergi mai departe. Hai să ne canalizăm energia spre ceva care va merge. Și nu intenționez să fiu disprețuitor, pentru că recunosc că și eu am făcut o mulțime de greșeli încă de la început.

Dacă nu ai suferit câteva eșecuri înseamnă că nu ai încercat suficient. Ai fost slab, delăsător și indolent.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Hüsnü Özyeğin ne recomandă să învățăm din greșeli, în loc să insistăm asupra lor:

Am ratat mai multe oportunități decât au fost cele de care am profitat. Nu regret asta niciodată, pentru că sunt foarte mulțumit de ceea ce am făcut, iar caracterul meu este de o așa natură, încât nu privesc în urmă la posibilitățile pe care le-am ratat; mai degrabă încerc să învăț din greșelile mele, să nu mă gândesc la ceea ce am pierdut, ci să încerc să înțeleg unde am greșit.

Frank Stronach este și mai drastic în această privință: „Eu nu percep nimic ca pe un eșec. Dacă ceva nu merge, înveți din situația respectivă. Nu te uita în urmă. Nu te enerva. Privește doar înainte."

Lui Frank Hasenfratz îi plăcea să spună următoarele: „Dacă privești prea des în urmă, o să te împiedici când mergi înainte."

Este foarte important să nu insistăm asupra lucrurilor ce nu au funcționat. Termină cu asta și mergi mai departe.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Acceptă și îmbrățișează schimbarea

Unul dintre conceptele recurente din timpul interviurilor mele cu miliardarii a fost noțiunea de schimbare. Majoritatea oamenilor întâmpină dificultăți în lumea într-o continuă și rapidă schimbare în care trăim. Ei vor ca lucrurile să rămână așa cum sunt, să le facă ca odinioară. Celor mai mulți dintre noi le este greu să accepte schimbarea și să se adapteze acesteia.

Însă miliardarii au o abordare complet diferită. Ei nu doar că acceptă schimbarea și sunt pregătiți pentru ea, ci o îmbrățișează profitând de ea. În cele mai multe cazuri, ei sunt agenții schimbării care fac astfel ca lumea să se transforme.

Nu privesc în urmă la posibilitățile pe care le-am ratat; mai degrabă încerc să învăț din greșelile mele.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Iată ce îi place lui Jack Cowin la domeniul afacerilor: „Una dintre frumusețile lumii afacerilor este faptul că fiecare zi e diferită. Este o provocare."

Eu nu percep nimic ca pe un eșec. Dacă ceva nu merge, înveți din situația respectivă. Nu te uita în urmă. Nu te enerva. Privește doar înainte.

– Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Frank Hasenfratz, „în fiecare zi trebuie să te schimbi. Dacă nu, vei muri." El era foarte conștient de faptul că lumea se afla într-o perpetuă schimbare și că era nevoie să se adapteze condițiilor mereu fluctuante.

Un lucru este sigur: lucrurile vor evolua. Se schimbă și afacerile? Cu siguranță. Dacă tu nu te schimbi, nu vei mai exista. Și îți pot arăta ceva; tocmai acum am înțeles. Camera de Comerț publică o revistă. I-am cerut asistentei mele următorul lucru: „Adu-mi broșura din 1964, dacă o găsești."

Atunci am început eu o afacere. Asistenta mea a găsit broșura la bibliotecă. În orașul acesta erau în jur de 100 de fabrici. Câte crezi că au mai rămas funcționale? Trei. Toate celelalte au dispărut. Și de ce? Nu s-au schimbat. Eu sunt aici de 60 de ani. Și dacă nu ești puțin precaut, dacă nu te gândești: „Trebuie să mă străduiesc mai mult mâine, trebuie să obțin un produs diferit sau unul mai avansat", dacă nu faci asta, nu vei mai

Scanned with OKEN Scanner

rămâne aici pentru mult timp. Dacă mă întrebi pe mine dacă am reușit? Categoric nu! Nici măcar nu mă gândesc la acest lucru.

Dacă privești prea des în urmă,
o să te împiedici când mergi înainte.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Manny Stul spune că trebuie să te adaptezi constant la ceea ce se întâmplă și să te conformezi. El consideră că inovația este elementul imperativ al secretului succesului său.

În fiecare zi trebuie să te schimbi.
Dacă nu, vei muri.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Lirio Parisotto este maestrul metamorfozei. Pe parcursul carierei sale în domeniul afacerilor, a reușit să-și schimbe de mai multe ori modelul de business, trecând de la o companie mică, cu venituri aflate mult sub un milion de dolari, la un gigant al industriei, valorând mai multe miliarde de dolari. La început, a lucrat în domeniul comerțului cu amănuntul, vânzând produse electronice. Apoi a ajuns în domeniul închirierii de produse video. Cu afacerea sa, Videolar, care inițial era doar o companie de înregistrări video, a navigat constant pe valul perturbărilor. Pe măsură ce au apărut și au dispărut diferite suporturi video și audio, începând cu VHS, trecând prin CD-uri, DVD-uri, Blu-ray, el a reinventat de nenumărate ori Videolar. A sesizat la momentul potrivit declinul unei tehnologii, astfel încât să ajungă la timp pentru a profita de următoarea oportunitate. În mod simultan, și-a îndreptat atenția de la afacerea cu înregistrările video către producția industrială de media. Când s-a intrat în faza de dematerializare finală a mediilor de stocare, Videolar s-a confruntat cu riscul de a intra în faliment. Lirio Parisotto a fost nevoit să mobilizeze resurse financiare uriașe provenite din investițiile sale la bursă și să depună un efort enorm ca să meargă mai departe și să schimbe orientarea companiei către industria petrochimică. El a reușit încă o dată să-și reinventeze businessul și să treacă la producția pe scară largă a materialelor și a produselor din plastic.

Să încheiem acest capitol cu o atenționare vehementă pe care am primit-o de la Kim Beom-Su atunci când l-am întrebat ce mesaj și-ar dori să împărtășească lumii.

Scanned with OKEN Scanner

Viitorul este ceva ce istoria umanității nu a mai trăit niciodată. Trebuie să fii pregătit să treci de la lumea și de la spațiul care au existat înainte la unele noi în viitor. Trebuie să fii gata să mergi mai departe, deoarece decizia de a rămâne pur și simplu ancorat în prezent ar putea deveni foarte periculoasă.

Au mai existat perioade de tranziție, de revolte, dar odată cu emergența celei de-a patra revoluții industriale se apropie cu pași repezi un viitor imprevizibil și incert, iar noi trebuie să pregătim oamenii să se adapteze, să-și găsească locuri de muncă, să supraviețuiască în siguranță. Cred însă că nu ne pricepem la acest lucru, așa că eu caut o modalitate de a-i ajuta să reușească.

Lumea digitală și virtuală devine din ce în ce mai importantă și, în realitate, ajunge să fie chiar mai importantă și mai influentă decât un minister. În plus, se deschide o altă lume complet diferită, cea a inteligenței artificiale și a roboticii, și trebuie să ne gândim serios la acest lucru, mai profund și mai divers.

Ne așteaptă un viitor cu totul nou și o lume complet nouă, pentru care nu suntem pregătiți, iar eu consider că nu se poartă suficiente discuții serioase și importante referitoare la modul în care [ar trebui] să ne pregătim pentru el. Văd, de asemenea, că foarte mulți oameni sunt total nepregătiți.

Cine este capabil să se integreze în acest univers într-un mod sigur și aventuros se va adapta bine, pe când cei care nu pot se vor confrunta cu un decalaj și mai mare; indiferent dacă este vorba despre discrepanțe în materie de venituri sau de standarde de viață, există posibilitatea ca ele să devină extreme. Oamenii aceștia nu au văzut niciodată o astfel de lume, nu au învățat despre o astfel de lume, nu au auzit de o astfel de lume... poate că totuși au auzit de ea... Dar dacă nu reușesc să se adapteze, se vor confrunta cu probleme existențiale.

Care este atitudinea ta față de provocările și obstacolele vieții, dragă cititorule? Le vezi ca pe niște oportunități? Ești dispus să experimentezi, să eșuezi și să înveți din greșeli? Ești tipul de om care rezolvă probleme? Te ridici după orice eșec și mergi mai departe fără să privești înapoi? Nu în ultimul rând, accepți și îmbrățișezi schimbarea?

Scanned with OKEN Scanner

- Oamenii delăsători nu acționează pentru că se tem să nu greșească.
- Milionarii acționează, dar încearcă să evite greșelile și petrec prea mult timp meditând asupra eșecurilor lor din trecut.
- Miliardarii sunt dispuși să greșească, să-și accepte eșecurile, să învețe din ele, să se perfecționeze, să meargă mai departe și să nu se uite niciodată înapoi. Ei își testează ideile și știu că în general greșelile sunt inevitabile, acestea fiind necesare pentru a-și putea deosebi inițiativele bune de cele proaste și pentru a privi numai spre viitor.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 12

Continuă să lupți ca să câștigi

Cea mai mare slăbiciune a noastră este că renunțăm.
Cel mai sigur mod de a reuși constă întotdeauna
în a mai încerca o dată.

– Thomas A. Edison

Scanned with OKEN Scanner

Conștientizează faptul că nu este ușor să creezi ceva notabil și relevant. Atunci când ajungi să deții un imperiu al afacerilor, va trebui să dai dovadă de curaj, hotărâre și reziliență. Vei întâmpina numeroase obstacole pe care va trebui să le depășești. Va fi nevoie să rămâi perseverent în pofida greutăților pe care le vei întâmpina. Va trebui să cazi și să te ridici de nenumărate ori, să lupți în continuare până când îți vei atinge obiectivele.

Fii serios și promite-ți că vei avea succes

Dacă vrei să realizezi lucruri măreție în afaceri, trebuie să-ți iei angajamentul că vei reuși acest lucru. Încetează să te mai joci și fii o persoană serioasă.

L-am întrebat pe Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, ce sfat le-ar da tinerilor din lumea întreagă, care visează să devină niște învingători. În răspunsul său s-a referit la pasiunea și dragostea pentru ceea ce practici sau realizezi și la „angajamentul, sacrificiile pe care trebuie să le faci. În sport, de pildă, este vorba despre antrenamente; în cazul unei afaceri, despre ore întregi de muncă. Nu poți fi prolific sau inventiv doar pe jumătate. Trebuie să te dedici în totalitate [unei activități]. Așadar, sfatul [meu] pentru tineri [este]: descoperiți ceea ce vă place să faceți, fiți pasionați și dedicați-vă lui în totalitate".

Trebuie să te pui într-o situație în care ești stimulat să reușești. Așa a procedat Jack Cowin. Primii ani de viață și-i petrecuse pe o rază de 160 de kilometri depărtare de locuința lui din Ontario, Canada. Și apoi a plecat în Australia, pe un continent îndepărtat, ca să-și înceapă propria afacere. A fost o mare provocare, dar și un mare angajament.

Cai Dongqing spune: „Dacă îți setezi un obiectiv, nu ai altă opțiune decât să-l atingi".

Nu poți fi prolific sau inventiv doar pe jumătate. Trebuie să te dedici în totalitate [unei activități].

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii dispus să concurezi, să lupți!

Nimeni nu-ți va da nimic gratis pe lumea aceasta. Trebuie să lupți pentru ceea ce vrei, precum și pentru dreptul tău. Așadar, nu este suficient doar să îndrăznești să ai visuri măreție, ci să și lupți pentru ele.

Scanned with OKEN Scanner

Trebuie să ai o voință puternică și să știi ce vrei.

Iată cum a obținut Frank Hasenfratz primul său contract și cum și-a început propria afacere:

Am lucrat la compania Sheepbridge Engineering. M-am dus la managerul nostru general și i-am spus:

— Vreau să-l concediezi pe șeful meu. Nu pot să lucrez cu el. Este inteligent și admir o mare parte dintre lucrurile pe care le face, dar nu recunoaște când greșește.

Încăpățânarea este bună, dar nu până în acel punct în care să-ți afecteze slujba. Iar șeful meu era extrem de încăpățânat. Fabricam o piesă pentru compania Ford și am executat-o greșit. Dar a trebuit să o facem astfel pentru că așa a vrut șeful meu.

I-am zis directorului general:

— Vreau să-l concediezi; altfel îmi dau demisia.

Iar el mi-a răspuns:

— Înseamnă că demisionezi.

Frank Hasenfratz știa o modalitate mult mai bună și mai ieftină de a fabrica piesa respectivă.

I-am spus:

— Încheie cu mine un contract pentru proiectul ăsta, cu contravaloarea rebuturilor pe care le avem.

El mi-a spus:

— Nu e o idee rea.

A fost primul meu contract. L-am întocmit la subsol. La mine acasă, în garaj și la subsol. El m-a aprovizionat cu materiale, iar eu am cumpărat o mașinărie. Și așa am intrat în afaceri.

Trebuie să te pui într-o situație în care ești stimulat să reușești.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă vrei să câștigi, trebuie să fii puternic.

L-am întrebat pe Serghei Galitski care este secretul succesului său.

Cel mai important lucru este să fii mai puternic decât adversarii tăi. Afacerile sunt un joc al minții.

După cum subliniază Petter Stordalen, nu forța fizică, ci cea mentală te ajută să învingi.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă îți setezi un obiectiv, nu ai altă opțiune decât să-l atingi.

– Cai Dongqing #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Așadar, dezvoltă-ți puterea și nu-i lăsa niciodată pe alții să te doboare.

Cho Tak Wong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, privește mediul de afaceri ca pe un loc unde se duce permanent o bătălie, una care nu are sfârșit:

Uneori, vei fi criticat, iar oamenii chiar vor profita de tine. Așa este viața; totul ține de viață. Așa sunt oamenii. Dacă ești puțin mai evoluat decât ceilalți, atunci ei vor încerca să te denigreze, iar asta este ceva foarte normal. Dacă ești mic, vei fi pus la pământ de oamenii mari. Nu este ușor să te menții acolo sus, deoarece [unii] te vor pune din nou [jos] la pământ. Poți să te ridici, dar nu vei putea tot timpul să rămâi la înălțime. Înainte, eram puși la pământ de oameni importanți, dar apoi am început să muncim din greu și să ne dezvoltăm până când am ajuns să ne descurcăm foarte bine, iar de acum înainte aceștia nu ne vor mai pune la pământ.

Cel mai important lucru este să fii mai puternic decât adversarii tăi. Afacerile sunt un joc al minții.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu te feri de concurență.

Lui Frank Hasenfratz îi plăcea foarte mult să se afle în competiție. L-am întrebat la ce visează.

Vreau să câștig la jocul de cărți. Vreau să câștig la o partidă de golf. Vreau să câștig oriunde particip [la o întrecere]. Poate că sună egoist, dar competiția este benefică. Nu ar trebui să ne ferim de ea. Concurența ne determină să fim mai puternici, să ne gândim „cum putem face lucrurile mai bine?" Așa că mie îmi place competiția.

Nu forța fizică, ci cea mentală te ajută să învingi.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii nu numai că sunt competitivi, ci mai întâi de toate le place să câștige.

Scanned with OKEN Scanner

Manny Stul, desemnat mai târziu „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, s-a distrat întotdeauna concurând.

La cincisprezece ani, am câștigat o bursă care era accesibilă tuturor studenților și care era acordată în funcție de rezultatele obținute la examene. Nu eram bun la învățătură, dar am muncit pentru asta, deoarece am vrut să câștig bursa, nu din alt motiv. Știu că pare o nebunie. Nu am făcut-o din altă pricină decât din competitivitate. Am vrut să fiu printre puținii copii din statul nostru care au obținut bursa. Era prestigioasă. [Era] Ca atunci când un sportiv participa la un concurs și ceilalți colegi, fetele etc. îl tratau cu un mare respect. Am vrut să obțin bursa pentru că mi-am dorit să fiu un învingător.

Doar 1% dintre elevi o primiseră.

Apoi, în timpul facultății, în loc să studieze, trăsătura aceasta a competitivității pe care o avea nu putea fi satisfăcută decât jucând biliard, snooker și pocher în cinci cărți.

Să nu accepți niciodată ca răspuns un „nu"

Probabil că Petter Stordalen este unul dintre cei mai perseverenți indivizi pe care îi cunosc. Iar asta înseamnă ceva. Eu însumi sunt un ultramaratonist. El este mândru de faptul că niciodată în viața lui nu a acceptat ca răspuns un „nu" din partea cuiva. Luam împreună prânzul la fabulosul său hotel The Thief din Oslo, când mi-a povestit cum a luptat pentru Gunhild, cea care între timp îi devenise soție.

O curtam de doi ani, însă ea nu voia să iasă la o întâlnire cu mine, pentru că citise prin tabloide diverse lucruri referitoare la persoana mea. Atunci i-am zis:

— Bine, totuși trebuie să-mi oferi ceva. O singură șansă.

Gunhild mi-a răspuns astfel:

— Bine, dacă mă întreci la alergat, vom putea lua cina împreună.

Iar eu i-am spus:

— Este în regulă și așa.

În sinea ei Gunhild își spunea așa: „Petter este scund și dolofan", ea fiind o persoană înaltă și care alerga precum o gazelă. Se ducea zilnic să facă mișcare și se gândea: „Am alergat toată viața mea. Mie o să-mi fie ușor. El este cu șaisprezece ani mai mare decât mine."

Așa că ne-am luat la întrecere, iar ea a pornit foarte, foarte repede. Extrem de repede. Mi-am spus: „Sunt pe cale să pierd [pariul]." Dar nu [trebuia] și atunci.

Scanned with OKEN Scanner

Alergam, și la început m-am gândit: „Trebuie doar să păstrez același ritm." Rămâneam cu jumătate de metru în urma ei, iar ea ținea același ritm.

Apoi a venit un urcuș mic și m-am gândit: „Bine, trebuie să testez ce capacitate am." Am mărit ușor viteza, iar apoi am auzit că răsuflam de parcă... Atunci am zis: „Bine, începi să o simți. Când urmează cea mai lungă pantă, încearcă să mărești mult viteza în partea de jos."

Mai întâi coboram și apoi începea povârnișul, care nu era foarte abrupt, dar avea vreo 400 de metri lungime. Am pornit cu o viteză destul de mare, după care am auzit-o pe Gunhild respirând sacadat. Astfel că am mărit destul de mult viteza în toiul urcării și, dintr-odată, ea a început să alerge mai încet. Atunci m-am întors cu fața spre ea, deplasându-mă cu spatele, și am întrebat-o:

— S-a întâmplat ceva? Întâmpinăm probleme aici?

Iar ea mi-a răspuns:

— În regulă, am pierdut.

[Râde] *Parcurseserăm deja șase kilometri, dar noi voiam să alergăm zece. Așa că eu am câștigat. Iar ea nu mi-a oferit doar o întâlnire pentru că eu i-am spus:*

— Cina, trebuie să pierzi și tu ceva. Pentru că, dacă eu pierd, nu am parte de întâlnirea de la cină. Dar dacă te înving, tu trebuie să ai ceva de pierdut.

Așa că a fost nevoită să mă însoțească în calitate de logodnică secretă la o nuntă în Finlanda, două săptămâni mai târziu. [Râde] *M-a întrebat de câteva ori:*

— Petter, sincer, cât de departe poți merge?

Răspunsul meu este întotdeauna același.

— Nu știu.

Eram sigur doar de un lucru: „Trebuie să câștig. Nu contează ce am de făcut."

Dar ea era de neclintit. A dat totul [în timpul alergării]. Se auzea în felul cum respira. Chiar era la limită. Într-o zonă roșie. Și a fost în această zonă roșie în timpul ultimului kilometru sau al ultimilor doi kilometri. Eu spuneam: „Parcă îmi place viteza. Și a început să-mi placă mai mult", chiar dacă mi se părea că și eu mă apropiam de zona mea roșie. Însă consideram că puteam reuși să rămân în zona roșie cel puțin doi, poate trei kilometri. Dacă într-adevăr mă duc la fund, mă descurc să rămân acolo. O să mă doară al naibii de tare, dar pot să fac față. Am ajuns și eu în zona roșie. Dar mi-am propus: „Da, viteza este foarte bună. Mă simt bine."

Și apoi, la propriu, seci energia din oamenii cu care concurezi.

Dacă vrei să citești povestea în detaliu, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

Lirio Parisotto a avut parte de un succes ieșit din comun în aproape tot ce a făcut. L-am întrebat care este secretul succesului său. Iar răspunsul lui a fost: „Să nu accepți niciodată un refuz."

Dacă accepți [un refuz], pierzi. Când ți se spune „nu", pur și simplu respinge-l. Trebuie să găsești o altă cale.

Când mi-am început afacerea, am venit din provincie în cel mai mare oraș din Brazilia pentru a lucra împreună cu studiourile de la Hollywood. Îți poți imagina? Nu a fost deloc ușor. Nu cunoșteam pe nimeni. Oamenii erau puțin aroganți. Eu eram un vânzător și îmi părea dificil să aranjez o întâlnire cu cineva, pentru că nimeni nu voia să vorbească cu mine.

Lirio Parisotto nu s-a lăsat descurajat de acest lucru.

Un client pe care mi-l doream foarte mult la început a fost Warner, iar tipul care lucra acolo era un brazilian foarte complicat și arogant. Așa că, ani la rând, am primit o mulțime de refuzuri. Dar într-o zi l-am convins. Astfel a început să lucreze cu mine; mi-a fost alături până când am închis afacerea cu înregistrări. Dar la început a fost foarte dificil.

Într-un final, Lirio Parisotto a reușit să convingă toate cele șase mari corporații cinematografice să lucreze exclusiv cu el, deținând astfel monopolul asupra a 90% din piața braziliană.

Lirio Parisotto mi-a spus că asta te ajută să înțelegi un „nu" ca pe un „poate".

Să nu accepți niciodată un refuz.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Perseverează dând dovadă de curaj și de reziliență

Este ușor să ai idei; mai greu e să transformi o idee într-o afacere grozavă. Sunt necesari ani întregi de curaj, hotărâre și reziliență. În interviurile noastre, miliardarii au comparat adesea afacerile cu un maraton.

Și există un mare avantaj în acest sens, după cum subliniază Hüsnü Özyeğin:

Trebuie să crezi, apoi să muncești foarte mult și să nu renunți. În prezent, tinerilor le dau exemplul cu un maratonist, pentru că viața este precum un maraton, nu precum o cursă de 100 de metri. Poți să cazi și totuși peste 42 de kilometri să câștigi cursa. Le spun astfel de lucruri pentru că așa este și viața mea. A fost ca un roller-coaster, ca un maraton.

Scanned with OKEN Scanner

Viața este precum un maraton, nu precum o cursă de 100 de metri.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Să ajungi de la zero la miliarde (de dolari) reprezintă un proces de durată. Pe traseu sunt multe curbe, iar când pornești în cursă, nu vezi drumul din spatele următoarei curbe. Nici măcar nu-ți dai seama cât de lung este. Sarcina pe care trebuie să o îndeplinești pare greu de realizat. Este ca și cum ai mânca un elefant.

Petter Stordalen m-a întrebat:

Crezi că poți mânca un elefant? Poți, dar vei face asta bucată cu bucată. Nu te gândi la ditamai elefantul. Bucată cu bucată.

Presa mainstream prezintă întotdeauna evenimentele strălucitoare și punctele de cotitură dramatice care conduc la un succes extraordinar în cariera miliardarilor. Dar realitatea este că, la acel nivel, succesul vine rareori din astfel de transformări dramatice. Se produce după mulți, mulți pași mici făcuți în direcția corectă.

Să devii miliardar reprezintă un proces de durată; nu este vorba niciodată despre un succes care are loc peste noapte. Presupune să faci ceea ce trebuie, din nou și din nou, de-a lungul unor intervale lungi de timp. Așa că pregătește-te pentru zeci de ani de muncă asiduă.

Frank Stronach o spune în cuvinte simple: „Succesul nu-l obții peste noapte. Trebuie să muncești, trebuie să muncești, trebuie să muncești, trebuie să muncești."

Succesul în afaceri nu vine singur la tine; el trebuie obținut. După cum subliniază Mohed Altrad: „Ar fi bine să produci ceea ce este necesar pentru a reuși. Succesul nu reprezintă un lucru care îți va pica din cer. Nu înseamnă că te trezești într-o dimineață și ai succes. Nu este așa. E ceva ce trebuie construit. Acesta este unul dintre aspecte. Celălalt aspect constă în faptul că, pentru a construi o organizație de succes, este nevoie de foarte mult timp. [Și mă refer la] O organizație de succes, durabilă, strălucită. Cu toate acestea, aceeași organizație s-ar putea prăbuși foarte repede. Aceasta este regula jocului."

Succesul nu-l obții peste noapte. Trebuie să muncești, trebuie să muncești, trebuie să muncești, trebuie să muncești.

– Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Performanța pe termen lung este ceea ce face ca acest lucru să fie atât de dificil. Reprezintă ceea ce majoritatea milionarilor nu reușesc să mențină în timp. Așadar, fii perseverent și rămâi în continuare cu ochii pe minge.

L-am întrebat pe Michał Sołowow în ce fel diferă acum atitudinea sa în afaceri față de cea de la începutul carierei sale.

Atunci luptam zilnic pentru supraviețuire și pentru viață, lucru pe care continui să-l fac și astăzi. Într-un fel, situația nu s-a schimbat [prea mult]. În fiecare dimineață, în fiecare zi, vin aici, în biroul meu, pentru a face ceva și îmi folosesc timpul la maximum. La început a fost la fel.

Întrebat care este mesajul pe care ar dori să-l transmită cititorilor, el mi-a răspuns astfel:

Să ai planuri, aspirații și să depui în mod consecvent un efort pentru a le realiza; să nu renunți ușor; să lupți mai presus de orice, să lupți cu slăbiciunile și cu limitele tale.

Succesul în afaceri nu vine singur la tine; el trebuie obținut.

– Rafael Badziag #AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Jack Cowin subliniază și el cât de important este să continui să fii vizibil.

Să fii vizibil în fiecare zi. Să fii vizibil. Pentru omul obișnuit, în cele din urmă [acest lucru] devine prea greu. În timp, cei mai mulți oameni au ajuns să eșueze. Nu au mai fost vizibili. Nu au reușit.

Succesul nu reprezintă un lucru care îți va pica din cer. Nu înseamnă că te trezești într-o dimineață și ai succes. Nu este așa. E ceva ce trebuie construit.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Există o diferență între un eșec și înfrângerea finală. Poți fi învins doar dacă renunți în urma unui eșec. Nu o face. Nu alege calea ușoară spre ieșire; în schimb, perseverează. Diferența dintre înfrângere și succes constă în linia subțire care există între a renunța și a continua să mergi înainte. În cazul în care cazi, nu-ți sacrifica obiectivul; alege doar o altă cale. Dacă ai eșuat o dată, încearcă din nou până când reușești. Atât timp cât nu renunți, nu ai eșuat cu adevărat.

L-am întrebat pe Naveen Jain despre atitudinea sa față de eșecuri. Iar el mi-a răspuns astfel:

Scanned with OKEN Scanner

În primul rând, eșecurile sunt un mod eronat de a privi lucrurile. Este vorba despre lucrurile pe care le încerci și care s-ar putea să nu funcționeze. Eșecul se întâmplă doar atunci când renunți. Orice altceva este un simplu pivot. Așadar, atunci când lucrurile nu funcționează, nu este vorba despre un eșec, ci pur și simplu despre faptul că ideea respectivă nu este eficientă.

Să ai planuri, aspirații și să depui în mod consecvent un efort pentru a le realiza.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Reziliența este necesară nu doar în etapele ulterioare ale afacerii tale, ci și la debutul businessului, când trebuie să treci prin momente grele și dure.

Iar condițiile au fost și mai dificile pentru antreprenorii din Europa de Est, atunci când sistemul socialist s-a prăbușit. Serghei Galitski, care acum conduce un imperiu alcătuit din 17.000 de supermarketuri ce aparţin companiei Magnit, își aduce aminte următoarele:

În primii ani, nu câștigam niciun ban și trebuia să-mi hrănesc familia, așa că eram foarte stresat. Ești tânăr, asta este prima ta experiență de viață și mereu te simți îngrijorat neștiind dacă te vei putea descurca sau nu. Așa că, din când în când, cedam și mă gândeam: „Nu am cum să reușesc. Mi-am supraevaluat abilitățile."

La acea vreme, afacerile cu distribuție de marfă nu erau foarte profitabile. Pentru că noi plăteam taxe și trebuia să concurăm cu niște jucători care nu făceau acest lucru. Și, de asemenea, am luat multe decizii greșite care, desigur, nu au îmbunătățit situația companiei.

În Rusia nu exista o cultură antreprenorială, nu existau exemple. Nu-ți rămânea decât să înveți din propriile greșeli. În plus, la acea vreme, atmosfera era foarte complicată. Când societatea se destramă, atunci apar și mafioții, iar uneori și guvernul, și autoritățile se comportau precum niște mafioți.

Odată, cineva a pus la ușa lui Serghei Galitski o coroană funerară, altădată cineva a aruncat o grenadă în biroul său și, într-un alt episod, niște indivizi au intrat cu arme automate într-unul dintre magazinele sale.

Așadar, pe scurt, nu a fost deloc o perioadă ușoară. Dar tineretul poate să depășească totul. Nu ești îndeajuns de deștept ca să te sperii.

Eșecul se întâmplă doar atunci când renunți. Orice altceva este un simplu pivot.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Trebuie doar să reziști până când reușești.

Înainte de a deveni antreprenor în serie și miliardar, Naveen Jain fusese unul dintre primii angajați ai companiei Microsoft. În perioada de început, a avut ocazia să petreacă timp alături de fondatorul acesteia, **Bill Gates**, care ulterior a devenit cel mai bogat om din lume. Atunci când ne-am întâlnit la Dublin, Naveen Jain mi-a împărtășit perspectiva sa asupra lui Bill Gates, care este foarte diferită de poveștile pe care le aflasem din presa mainstream.

Bill [Gates] este un om pe care l-am cunoscut [bine], care a reușit pe cont propriu, o persoană care a creat o întreagă industrie din nimic și care a fost capabilă să vadă ceva de care alți oameni ar fi râs.

Toată lumea știa ce sunt calculatoarele și minicalculatoarele, dar el a fost cel care a spus: „Computerul poate sta pe biroul tău." Și priveai toate aceste mari companii care se aflau pe piață și care își întrebau clienții: „Ce doriți?" Iar aceștia răspundeau: „Ceva mai bun, mai rapid, mai ieftin decât ceea ce ați creat voi, nu diferit."

Dar descoperirile nu se realizează niciodată în acest mod. Și orice om inteligent îți va spune că o idee măreață reprezintă o idee nebună până când se produce descoperirea, după care ea devine evidentă. Bineînțeles că toată lumea știa că asta se va întâmpla.

Ceea ce vreau să spun este că tipul acesta a fost capabil să treacă peste toate problemele și să pună bazele unei industrii complet noi. Și a fost foarte realist. Evident, în primele zile ale Microsoftului, am avut ocazia să petrec timp cu el și am constatat că era o persoană motivată, pasionată și plină de încredere.

Majoritatea oamenilor ar fi renunțat la multe dintre lucrurile pe care el și le-a dorit fără încetare. Când a apărut [sistemul de operare] Windows, versiunea Windows 1.0 a fost un eșec total. Windows 2.0 a fost [tot] un eșec total. Windows 386 a fost [tot] un eșec total. Nu a renunțat până la versiunea Windows 3.0, iar apoi viața nu a mai arătat niciodată la fel.

„Să nu renunți niciodată" este mottoul de viață al mai multor miliardari *self-made* pe care i-am intervievat.

Viața lui Mohed Altrad a reprezentat întotdeauna o bătălie grea.

Încă de la început, toată viața mea a fost plină de obstacole. Au existat o mulțime de situații în care nu aveam nicio șansă. Viața mea e un fel de miracol, iar dacă te uiți la originile mele, eu fiind un beduin în deșert, practic nu am avut nimic. Sunt enorm de multe zilele în care mă trezeam dimineața și nu aveam nimic de mâncat, nimic de băut în mijlocul deșertului. Dar supraviețuiam.

Ce nu te omoară te face mai bun.

Scanned with OKEN Scanner

Să nu renunți niciodată.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Mohed Altrad, suferința este un element indispensabil succesului. „Nu există succes fără suferință. Pentru a reuși trebuie să suferi."

Și este necesar să mergi până la capăt, în pofida tuturor obstacolelor care apar în drumul tău.

Este la fel ca atunci când scrii cărți. Câți directori de companii citesc cărți de economie? Nu toți.

Ce procent din rândul celor care citesc cărți de economie sunt interesați și de romane? Nu este o proporție considerabilă: poate fi vorba despre 10% sau despre 20%.

Câți dintre aceștia scriu ceva despre economie? Vei descoperi un alt procent. Unul redus.

Câți dintre ei scriu romane, beletristică? Aproape nimeni.

Dar Mohed Altrad, pe lângă faptul că în 2015 a fost desemnat cel mai bun antreprenor din lume, a devenit și un scriitor apreciat. A publicat mai multe cărți despre afaceri și economie și a scris cinci romane. Romanul său autobiografic, *Badawi*, a câștigat mai multe premii literare, fiind inclus, în numeroase școli din Franța, pe lista de lecturi obligatorii.

Nu există succes fără suferință.
Pentru a reuși trebuie să suferi.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Să știi când trebuie să mai reziști și când să te retragi

Adesea, în afaceri și în viață te confrunți cu următoarea dilemă:

Oare ce trebuie să faci dacă drumul spre atingerea obiectivului tău este pavat cu eșecuri? Când e cazul să renunți și când să reziști în continuare?

În primul rând, conștientizează faptul că la un moment dat fiecare companie de succes aproape că a eșuat. Așadar, dacă tu crezi în proiectul tău, nu renunța să-l duci la capăt.

Naveen Jain mi-a dat exemplul companiei Infospace, pe care a fondat-o:

Scanned with OKEN Scanner

Fiecare afacere întâmpină obstacole. O afacere care nu a trecut prin valea morții nu a avut niciodată succes. Orice întreprindere îți va confirma că a trecut printr-o experiență aproape mortală. Și atunci când o depășești, ajungi să fii mai puternic, mai bun.

Infospace este un exemplu potrivit în acest sens. Am înființat compania din banii mei, iar la bancă mi-a mai rămas o sumă ce era insuficientă pentru a acoperi salariile pe o lună. I-am spus fiecărui angajat în parte: „Avem la dispoziție o lună ca să ne redresăm; ori încercăm ceva ca să găsim o modalitate de a face afaceri, ori vom muri."

Voiam să dezvoltăm servicii de anunțuri prin care oamenii să găsească oferte de case scoase la vânzare. Iar persoana responsabilă cu partea de afaceri a venit la mine și mi-a spus:

— Hei, e un tip care vrea să ne dea toate anunțurile astea pe gratis și zice că putem să câștigăm câți bani vrem din ele și că în schimb el nu vrea să primească nimic. Ar trebui să mergem și să le acceptăm, să le facem publicitate și să câștigăm bani din ele.

Atunci eram blocat în acel punct în care trebuia să fac bani, pentru că nu mai aveam deloc. Și i-am spus:

— Eu vreau să ne plătească pentru asta.

Iar el a răspuns:

— Ni le oferă pe gratis, de ce ne-ar plăti [ceva]?

Iar eu i-am replicat:

— Vreau banii ăia nenorociți. Spune-i că trebuie neapărat să ne plătească dacă vrea să apară acolo. Trebuie să ne plătească.

Iar el i-a zis la telefon tipului acela:

— Șeful meu vrea să ne plătești. Dacă vrei ca anunțurile să fie publicate, vrea să plătești pentru asta.

Și tăcere. Tăcerea este de aur, tăcerea îi face pe oameni să se simtă inconfortabil. Iar răspunsul de la celălalt capăt al firului a fost:

— Cât?

Acum noi aveam o afacere. Cheltuielile noastre se ridicau la 10.000 de dolari pe lună. Iar el a răspuns:

— Șeful a zis că [este vorba despre] 10.000 de dolari.

Cel aflat la celălalt capăt al firului a stat pe gânduri preț de o secundă și a spus:

— Se poate ca în prima lună să plătesc 5.000 de dolari și apoi, începând cu a doua lună, să achit 10.000 de dolari?

Iar eu am răspuns:

— S-a făcut!

Ideea mea este că, atunci când treci printr-o experiență la limita morții, vii cu un model de afaceri pe care nu l-ai implementa niciodată dacă ai avea mulți bani. Dacă ai sta bine cu finanțele, nu ai întreba niciodată „cât"?

Scanned with OKEN Scanner

Până în acel moment, nimeni nu ar fi plătit pentru serviciul pe care îl oferea. Dar Naveen Jain și-a dat seama că anunțurile de vânzare de locuințe erau de fapt un tip de publicitate, iar acest lucru i-a salvat lui compania. Infospace a devenit unul dintre giganții boomului dot-com[23], o companie de 40 de miliarde de dolari.

În al doilea rând, analizează cauza și apoi ia măsurile adecvate.

Cho Tak Wong, gigantul chinez din domeniul geamurilor auto, mi-a explicat abordarea sa:

Dacă o afacere începe să piardă bani, atunci voi recunoaște că e posibil să fi luat niște decizii greșite. Totuși, pentru a îndrepta situația, trebuie să corectez imediat [erorile]. Dar, înainte de-a o face, voi cerceta cauza. Oare motivul a fost strategia sau punerea în aplicare, ori poate a fost vorba despre o schimbare de mediu. Dacă motivul a fost schimbarea mediului, atunci nu am efectuat un studiu corect, deci a fost o decizie greșită, așa că o voi corecta și chiar o voi opri.

Uneori este mai înțelept să renunți la un membru pentru ca întregul corp să poată supraviețui. Hüsnü Özyeğin recomandă reducerea pierderilor în cazul proiectelor nereușite:

Ia decizii dure. Dacă ai impresia că drumul pe care te afli nu are nicio destinație, trebuie să ieși de pe el. Nu poți insista [să te implici] într-o afacere unde nu ai succes. Desigur, trebuie să ai răbdare, dar dacă nu poți vedea luminița de la capătul tunelului, este necesar să reduci pierderile. E dificil, dar odată ce ai luat decizia [aceasta], te simți mai bine. Știi că în turcă avem o vorbă: „Taie brațul." Corpul nu dispare. Câteodată trebuie să tai brațul.

Dacă ai impresia că drumul pe care te afli nu are nicio destinație, trebuie să ieși de pe el.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Redu pierderile dacă nu mai poți câștiga. Nu te minți singur. Asumă-ți pierderile dacă nu există o linie dreaptă care să te conducă spre profit.

Peter Hargreaves oprește imediat un proiect dacă își dă seama că el nu va funcționa și are o metodă de a depista acest aspect relativ devreme.

---

[23] *Boomul dot-com* sau *Bula dot-com* este perioada de speculații la bursă dintre anii 1995 și 2000, când antreprenorii investeau foarte mult în start-upurile ce aveau la bază serviciile de internet. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Odată am început o afacere cu un tip și i-am spus că îi voi da ca timp doi ani pentru a face o anumită firmă profitabilă. Ceea ce nu știa el era că, dacă după șase luni nu părea că va face profit, aveam de gând să o închid. Atunci când marile companii acordă doi ani pentru așa ceva, nu evaluează niciodată dacă există șanse reale de succes pentru un proiect și nu-l administrează inutil timp de doi ani, când ar putea ști încă din primul an că nimic nu se va schimba. De îndată ce constați că ceva nu funcționează, ar trebui ca imediat să renunți la el. Știi dacă ceva nu merge bine atunci când dintr-odată petreci exagerat de mult timp discutând despre respectivul lucru.

Nu dedica mai mult timp lucrurilor care nu funcționează decât celor care funcționează.

Ești pregătit de o luptă îndelungată împotriva greutăților, dragul meu cititor? Îți iei în serios obiectivele și ești dedicat obținerii succesului? Accepți ca răspuns un „nu"? Ai curajul și reziliența necesare pentru a rămâne perseverent în trecerea ta prin valea morții? Știi când trebuie să reziști și când să te retragi?

- Delăsătorii își acceptă eșecul ca pe o înfrângere definitivă.
- Milionarii nu renunță la fel de ușor, dar uneori nu sunt suficient de perseverenți și adesea dedică mai mult timp lucrurilor care nu funcționează decât celor care funcționează.
- Miliardarii sunt extrem de tenaci, dar și capabili să reducă imediat pierderile atunci când își dau seama că un proiect nu va funcționa.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 13

Nu te conforma

Omul rezonabil se adaptează lumii în care trăiește,
pe când cel nerezonabil persistă încercând
să adapteze lumea propriei persoane.
Prin urmare, orice progres depinde de omul nerezonabil.

– George Bernard Shaw

Scanned with OKEN Scanner

Este o iluzie să crezi că te vei îmbogăți dacă înveți toate regulile și apoi le aplici sau le respecți cu sfințenie. Sărind prin cercurile trasate de alți oameni s-ar putea să te transformi în rotița perfectă din mașinăria altcuiva, fiind rețeta sigură care te conduce spre mediocritate și un eșec financiar.

Miliardarii își aleg propriul drum și își respectă propriile reguli. Nu se conformează normelor stabilite de alții. Nu urmăresc nici tendințele, nici pe alții. Ei sunt cei care creează tendințele pe care să le urmeze ceilalți.

Miliardarii *self-made* sunt, în mod natural, niște mari individualiști. Unii se descriu pe ei înșiși ca fiind solitari sau „lupi singuratici". S-ar putea să spui: „Ei bine, în vârf ești mereu singur." Dar gândirea lor independentă și încrederea în propria judecată sunt în primul rând cele care i-au propulsat în vârf.

Să ai un spirit rebel

Spiritul rebel al miliardarilor și dezinteresul sănătos față de autoritate se materializează, adesea, mai întâi în copilărie.

Serghei Galitski, în prezent proprietarul celui mai mare retailer de produse alimentare din Rusia, își amintește următoarele: „Pot spune că am fost victima unor abuzuri din cauza condițiilor de viață din Uniunea Sovietică și că mereu am crezut că situația aceea nu era deloc comodă pentru mine, tot gândindu-mă la asta."

Odată, a lipsit de la parada obligatorie de 1 Mai și din această cauză a ajuns să aibă mari probleme la școală. „De fapt, aveam un foarte pronunțat spirit sfidător, iar rezultatele mele școlare nu erau dintre cele mai bune. Așadar, intrasem în conflict cu profesorii. Nu-i simțeam ca pe o autoritate. Nu am întâlnit persoane care să-mi împărtășească noțiuni inteligente, care să mă facă să-mi depășesc individualitatea și să mă determine să fac ce voiau ei."

Pentru Chip Wilson, un miliardar canadian, producător și comerciant de articole sportive, sfidarea a devenit o necesitate atunci când avea doisprezece ani și se lupta frecvent cu foamea din cauza lipsei banilor, în contextul în care părinții lui divorțau. El a falsificat pe un cec semnătura mamei sale ca să poată cumpăra de mâncare pentru masa de prânz. În acel moment și-a dat seama că, pentru a supraviețui, va trebui să se descurce de unul singur și că nu se poate baza pe nimeni altcineva – nici măcar pe părinții lui. Această atitudine independentă a devenit „formula lui câștigătoare", care a dus la înființarea mai multor afaceri de succes.

Scanned with OKEN Scanner

Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, găsea școala plictisitoare și stupidă. „Nu mă înțelege greșit; eram bun la învățătură. Doar că nu mă interesa. Aveam mereu probleme." Era cunoscut pentru obrăznicia sa și pentru faptul că le răspundea urât oamenilor. „Îmi amintesc că, pe atunci, eram plesnit cu bastonul peste mâini sau peste pulpele picioarelor." Odată, când avea șaisprezece ani, a dispărut de acasă timp de câteva zile. Voința lui puternică era cauza pentru care intra mereu în conflicte cu tatăl lui, iar acesta îl pedepsea în mod regulat.

Unii miliardari, cum ar fi americanul Naveen Jain care deține o companie de software, a dat dovadă, încă de la o vârstă fragedă, de dispreț față de un statu-quo.

În timp ce se pregătea pentru un MBA la o școală iezuită din India, lui Naveen Jain i-a displăcut faptul că întregul oraș era supus unei interdicții stricte privind consumul de alcool. El nu a băut niciodată alcool, dar nici nu i-a plăcut reglementarea respectivă; de aceea s-a hotărât să agite puţin spiritele consumând un păhărel de alcool cu decanul (pe care îl numea „gardianul"). „Am hotărât că o să mă ocup de treaba asta, că nu este în regulă", a explicat Naveen Jain. „Nu se poate ca ei să-mi spună mie ce să fac și ce să nu fac. Ar trebui ca eu să fiu cel care ia decizia de a bea sau de a nu bea [alcool]. Nu vreau să mi se spună că nu am voie să consum băuturi alcoolice."

Și care a fost rezultatul? Naveen Jain a fost chemat la o întâlnire cu directorul școlii, părintele Megrat, care l-a întrebat dacă a consumat alcool. El a mărturisit că da. După aceea directorul l-a informat că din cauza comportamentului său neadecvat urma să fie exmatriculat. Dar tânărul jainist (adept al jainismului, religie și școală filozofică indiană străveche) s-a jucat cu sistemul:

— Părinte, poate că aveți dreptate. Dar eu nu sunt creștin. Dumneavoastră sunteți. M-ați întrebat în calitate de preot, iar eu am mărturisit, însă depinde numai de dumneavoastră în ce scop vreți să-mi folosiți confesiunea.

Astfel, directorul a fost prins cu garda jos:

— Știi că nu pot să mă folosesc de confesiunea ta.

— Știu, a replicat Naveen Jain. De ce credeți că v-am spus [toate acestea]?

Astfel, fapta lui a rămas nepedepsită.

Lirio Parisotto nu a fost la fel de norocos atunci când învăţa la un seminar, pe vremea când voia să urmeze cariera de preot. Temperamentul lui puternic și comportamentul său nu se potriveau cu standardele religioase ale Bisericii Catolice. Era prea anarhist, ceea ce a avut o influență nefastă asupra celorlalți studenți; în consecință, a fost dat afară.

Scanned with OKEN Scanner

Încalcă normele sociale

Miliardarii caută să stea pe propriile lor picioare și să nu fie dependenți de rolurile ce le sunt atribuite de către societate. Ei sunt oameni care încalcă normele, nu respectă regulile și se abat de la calea cea dreaptă sau pe care au umblat deja alții.

Mohed Altrad, care a devenit lider mondial în industria schelelor, s-a născut în Siria, fiind un beduin sărac. Tribul lui se hotărâse să-l oblige să-și îndeplinească destinul ca păstor. Cu toate acestea, el s-a împotrivit sorții lui. Și, chiar dacă bunica îi interzisese acest lucru, el a început să meargă să studieze la școală.

Familia îi aranjase deja să se căsătorească cu o beduină săracă, din aceeași clasă socială cu el, ceea ce i-ar fi consolidat statutul de păstor. Mohed Altrad a mers la tribunal ca să anuleze acest acord, argumentând că era întocmit împotriva voinței lui. Tribul său voia să aibă putere de decizie asupra tuturor aspectelor vieții lui: cu cine să se însoare, cum să se îmbrace, ce să mănânce și ce să facă. Dar Mohed Altrad a refuzat să le permită altora să-i decidă destinul și s-a rupt de practica tribului.

Frank Hasenfratz, producător canadian de piese auto și un alt spirit rebel, remarca următorul lucru: „Știi, suntem niște ciudați." El a crescut în Ungaria comunistă. Pe vremea când lucra ca ucenic într-o fabrică, a decupat din mai multe ziare fotografia dictatorului maghiar Mátyás Rákosi și a pus tăieturile din presă în toaletele întreprinderii respective pe post de hârtie igienică. Drept urmare, Frank Hasenfratz a fost încarcerat timp de 30 de zile; nu și-a recunoscut niciodată fapta, deși a fost supus unui interogatoriu și bătut.

Când a început să fie interesat de canotaj, a vrut să se antreneze împreună cu canotorii de la o altă fabrică, care urmau să participe la Jocurile Olimpice. Însă toate centrele de antrenament erau niște cluburi ale unor companii care le permiteau să se pregătească acolo numai propriilor angajați. Pentru a se înscrie într-un astfel de club, Frank Hasenfratz trebuia să fie angajatul uneia dintre firmele respective. A cerut să fie acceptat și el să se antreneze și de aceea a început să lucreze într-o nouă fabrică. În sistemul comunist însă, nu era permisă schimbarea locului de muncă și de aceea el a fost aspru pedepsit. Regimul de la vremea respectivă considera că, dacă o singură persoană încălca regulile, ea ar putea periclita „planul cincinal" al fabricii. Printre sancțiunile pe care le-a primit s-au numărat: interdicția pe viață de a-și mai continua studiile, reducerea salariului cu 10% și faptul că trebuia să se întoarcă să lucreze pentru fostul său angajator. Reducerea salariului nu a fost o problemă la fel de mare precum interdicția cu privire la educație.

Scanned with OKEN Scanner

Cu toate acestea, Hasenfratz a reușit să-și completeze studiile pe perioada armatei, unde a obținut sprijinul colonelului său care i-a permis să învețe din nou.

Îndeplinirea serviciul militar a fost presărată cu situații de insubordonare din partea sa. A fost încarcerat după ce l-a numit „idiot" pe un ofițer. Nerespectarea regulilor din timpul unui exercițiu militar aproape că l-a făcut să doboare un avion sovietic cu un tun antiaerian.

Nici măcar închisoarea militară nu l-a putut împiedica pe Frank Hasenfratz să facă ceea ce considera că este corect. Când a trebuit să ajungă la nunta surorii lui, l-a convins pe ofițerul de serviciu, sergentul Yanush – care s-a întâmplat să fie fostul lui coleg de la canotaj –, să-i permită să evadeze. A reușit chiar să împrumute uniforma acestuia. Dacă ar fi fost prins ar fi însemnat că urma să fie acuzat de două infracțiuni militare mai grave: dezertare și uzurparea identității unui ofițer.

A ajuns la nuntă și toată lumea a fost fericită. Nu numai că nu și-a pus familia la curent cu privire la faptul că se afla în arest, ci a și păcălit-o, făcându-și rudele să creadă că este sergent.

S-a distrat atât de bine, încât a decis să rămână la Budapesta cu trei zile în plus față de cât plănuise. Pe drumul de întoarcere cu trenul, a fost văzut de căpitanul său.

— Unde ai fost? l-a întrebat acesta. Credeam că ești pedepsit și încarcerat. Și ai fost avansat când îţi ispășeai pedeapsa în carceră.

În vreme ce Frank Hasenfratz căuta să dea un răspuns, căpitanul i-a spus:

— Bine, vorbim mai târziu.

După care acesta a plecat. Aparent, căpitanul a știut exact ce se petrecea, dar i-a trecut cu vederea fapta lui Frank Hasenfratz într-un mod generos și nu a mai pomenit niciodată despre ea, excepție făcând o privire pe care i-a aruncat-o la un moment dat și care spunea: „Îți știu secretul."

Poate că cea mai bună dovadă a nonconformismului lui Frank Hasenfratz este faptul că a luptat în Revoluţia din Ungaria de partea insurgenților și împotriva guvernului comunist maghiar, precum și a armatei ruse.

Evadează dintr-un mediu care îţi este nefavorabil

Pe lista întocmită de *Forbes*, imigranții constituie un procentaj izbitor de mare din totalul miliardarilor *self-made*. Mulți dintre cei intervievați de mine și-au părăsit țara natală pentru a scăpa de un mediu insuportabil și pentru a se elibera de

Scanned with OKEN Scanner

rolurile ce le fuseseră atribuite de societatea din care făcuseră parte inițial, înainte ca ei să devină oamenii care trebuiau să fie.

Dintre cei 21 de miliardari ce figurează în această carte, cinci sunt imigranți:

- Frank Hasenfratz: a părăsit Ungaria după ce revolta care a avut loc acolo a fost reprimată de ruși.
- Frank Stronach: a plecat din Austria postbelică pauperă și a luat drumul Canadei.
- Naveen Jain: a lăsat în urmă India natală pentru a-și construi un viitor mai bun în Statele Unite.
- Mohed Altrad: a fost unul dintre cei mai buni studenți din Siria și, când și-a câștigat dreptul de a studia în Franța, a emigrat acolo.
- Jack Cowin: a renunțat să mai locuiască în Canada pentru a se stabili în Australia, unde era convins că va găsi oportunități de afaceri.

Uneori – așa cum a fost în cazul lui Tony Tan Caktiong, al lui Lirio Parisotto și al lui Manny Stul –, copiii emigranților au fost cei care au urmărit atât să se ridice peste nivelul părinților lor ce s-au chinuit mult, cât și să reușească la ei în țară.

În mintea miliardarilor *self-made* este întipărit faptul că nu-și vor întemeia viitorul pe nimic din ceea ce nu pot controla: mediul social în care s-au născut, circumstanțele pe care le-au trăit, rolul ce le-a fost atribuit de familie sau stigmatul social.

Să fii genul de persoană care nu poate fi doar un simplu angajat

Numeroși miliardari au evitat dintotdeauna să se angajeze permanent undeva; ei au fost mereu niște persoane independente, preferând să lucreze pe cont propriu. Din cauza caracterului lor neîmblânzit, miliardarii sunt adesea inutili în calitate de simpli angajați. Iar cei care au început având un loc de muncă obișnuit au simțit un impuls incontestabil de a se elibera și de a deveni jucători de rang înalt în afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Lirio Parisotto este un bun exemplu în acest sens. După ce la vârsta de 20 de ani a fost concediat de la jobul lui din orașul Brasilia, Parisotto s-a angajat la o companie de prelucrare a cărnii din Nova Bassano pe postul de funcționar în cadrul departamentului de resurse umane. Totuși, acest lucru nu a fost de ajuns pentru spiritul său neliniștit și de aceea a continuat să studieze pentru a-și finaliza cursurile liceale. În același timp, se ocupa cu transportul de persoane, în noul lui Volkswagen Kombi, până în orașul Passo Fundo, care se afla la o distanță de 100 de kilometri.

Astăzi, o călătorie dus-întors pe această rută durează trei ore și jumătate – dar pe atunci îți lua mai mult timp. De regulă, Lirio Parisotto se întorcea târziu în noapte și, ca urmare, era atât de obosit a doua zi încât, în loc să lucreze, dormea în camera aflată în spatele biroului prietenului său. Ori de câte ori directorul fabricii îl căuta, oamenii îi spuneau acestuia că Parisotto era plecat în fabrică să discute cu angajații. Directorului i-au trebuit doi ani până să descopere adevărul și să-l concedieze pe Lirio.

Apoi, acesta a câștigat concursul pentru un post la Banca Braziliei, instituție care i-a oferit un salariu de top, un loc de muncă pe viață și garanția ieșirii la pensie de aici. Era un job de vis, pe care toată lumea și-l dorea, dar pe care puțini îl obțineau. Lirio Parisotto a renunțat la acest loc de muncă pentru visul său de a deveni medic. Astfel, el a demisionat din postul la care aspirau mulți oameni.

Lirio Parisotto a absolvit universitatea și a devenit medic, dar nici măcar asta nu a funcționat pentru el; a constatat că nu poate lucra într-un spital.

În cele din urmă, a ajuns la concluzia că nu-i era menit să fie doar un simplu angajat. A renunțat la ideea de a avea un loc de muncă stabil și, în schimb, s-a concentrat asupra afacerii sale, pe care o începuse de când era student.

Mergi acolo unde nimeni nu a mai ajuns înainte

Miliardarilor nu le este teamă să fie diferiți sau să fie primii care intră într-un domeniu nou, indiferent de cât de multe controverse stârnesc.

Cho Tak Wong a fost unul dintre primii antreprenori din țara sa atunci când, la începutul anilor '80, Partidul Comunist a început să reformeze sistemul[24].

[24] Autorul face referire la perioada de după Revoluția Culturală (1966-1976), când Deng Xiaoping (1904-1997) a adoptat o serie de reforme economice, având ca scop decolectivizarea agriculturii și deschiderea către Occident, permițând investițiile cu capital străin, precum și înființarea de întreprinderi private. Cunoscute sub denumirea de *reforme de deschidere*, prin intermediul lor s-au pus bazele așa-numitului socialism cu caracteristici chinezești. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

El s-a numărat printre cei dintâi proprietari de fabrici private din China, achiziționând o uzină pe care nimeni nu îndrăznea să o preia, deoarece era condusă de membri ai Partidul Comunist. În 1993, a devenit primul din industria sa care a listat o companie la bursă și, doi ani mai târziu, a fost cel dintâi chinez care a înființat un consiliu de conducere independent. În 2004, a devenit primul om de afaceri chinez care a câștigat un proces antidumping[25] în America. A fost, de asemenea, cel dintâi – și probabil singurul – antreprenor din China care a returnat guvernului banii ce au constituit o subvenție de stat, întrucât aceștia nu fuseseră folosiţi în timpul crizei financiare din 2008.

Tim Draper, celebrul investitor din Silicon Valley, exploatează cu pricepere noi domenii de afaceri. El este considerat inventatorul marketingului viral, care a revoluționat scena start-upurilor. A fost investitorul care a lansat **Hotmail**, primul serviciu de webmail din lume. În vreme ce fondatorii acestuia căutau o modalitate de a-și crește baza de clienți, fără a avea practic niciun buget de marketing, el le-a recomandat să adauge următorul link de înscriere în fiecare e-mail trimis prin Hotmail utilizatorilor aplicației: „P.S.: Te iubesc! Obține e-mailul tău gratuit la Hotmail."

Fondatorii Hotmail au fost reticenți. Lui Tim Draper i-au trebuit săptămâni întregi pentru a-i convinge de avantajele acestei strategii. În cele din urmă, echipa a fost de acord să includă rândul respectiv, dar fără partea cu „Te iubesc!" Astfel, s-a creat o așa-numită „buclă virală". Fiecare e-mail trimis prin intermediul Hotmail a devenit simultan o invitație la utilizarea acestui serviciu. În câteva ore, Hotmailul a cunoscut o creștere exponențială. După șase luni, compania a trecut de la zero la un milion de utilizatori. A mai fost nevoie de doar trei săptămâni pentru următorul milion, iar din acel moment a continuat ascensiunea.

Hüsnü Özyeğin a fost singurul student turc de la Universitatea de Stat din Oregon și a devenit al doilea (student turc) care s-a înscris la Școala de Business de la Harvard. A fost, de asemenea, singura persoană din Turcia care a solicitat Trezoreriei o licență bancară de profesionist, chiar dacă nu dispunea de un capital suficient pentru a conduce o bancă. Nimeni nu mai reușise acest lucru până atunci, dar în cele din urmă licența i-a fost acordată și el a înregistrat un succes uimitor.

Kim Beom-Su – magnatul coreean al telefoniei mobile și al cărui sistem de mesagerie, Kakao, este utilizat de aproape toţi posesorii de smartphone-uri din țara sa – a exploatat de mai multe ori noi oportunităţi de afaceri. În anii '90, când

[25] Politica *antidumping* face referire la un set de legi care se aplică pentru evitarea practicilor comerciale neloiale. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

nu existau încă standarde web fixe, el a inventat un sistem de jocuri în care utilizatorii se conectau prin intermediul internetului și concurau între ei la Tetris sau la șah coreean. Acest concept revoluționar a fost un precursor al jocurilor online de astăzi.

Atunci când bula dot-com a explodat și banii s-au împuținat, compania lui a avut o mare nevoie de un flux de venituri. Atunci a inventat modelul de afaceri „freemium" în domeniul jocurilor, prin intermediul căruia utilizatorii puteau juca gratuit, dar trebuiau să plătească pentru funcțiile suplimentare. „Oamenii aveau acces în mod gratuit la cele mai multe dintre activități, dar dacă voiau funcții sau servicii „premium", erau nevoiți să plătească patru dolari pe lună", a explicat el.

Când au lansat programul de abonament „premium", au avut mari emoții cu privire la modul în care ar putea funcționa, deoarece jocurile online cu plată care existau la acea vreme nu erau bine văzute și primite de public, iar companiile care le dețineau nu o duceau prea bine din punct de vedere financiar. „Dar în ziua în care am deschis acest serviciu, am ajuns la suma de 79.000 de dolari și am știut că el era un succes."

Statutul său de pionier s-a consolidat odată cu următoarele aventuri prin care a trecut compania. Portalul Hangame a devenit primul care a oferit obiecte virtuale și avataruri în cadrul jocurilor. Cu Kakao, următoarea lui companie, el a descoperit o modalitate de a monetiza un serviciu de mesagerie mobilă, punând la dispoziție o platformă pentru jocuri terțe și percepând un comision pentru acestea. Piața coreeană a jocurilor a crescut de peste 20 de ori, iar conceptul său a devenit în toată lumea un nou model de afaceri de succes.

Mai nou, Kim Beom-Su a rezolvat o altă problemă a industriei, descoperind cum să vândă conținut utilizatorilor de telefonie mobilă, în condițiile în care aceștia erau obișnuiți să primească totul gratuit. După doi ani în care a tot căutat diverse soluții, el a creat KakaoPage – o platformă unde utilizatorii pot citi benzi desenate și cărți sau pot viziona gratuit desene animate și videoclipuri generate de alți vizitatori ai site-ului. Capcana: în cazul în care clienții vor să citească următorul capitol sau să vadă următorul episod cu o săptămână mai devreme decât utilizatorii neplătitori, trebuie să achite o anumită sumă. Modelul a fost avantajos atât pentru utilizatori, cât și pentru creatorii de conținut și Kakao.

Creează tendințe

Chip Wilson a pus bazele a patru companii care produc diferite tipuri de îmbrăcăminte. La început, a pus accent pe moda generală, dar apoi a înființat Westbeach,

Scanned with OKEN Scanner

cu scopul de a confecționa îmbrăcăminte de plajă și pentru surf, iar asta cu cinci până la șapte ani înainte de existența pe piață a unei astfel de tendințe. Apoi a demarat o afacere în domeniul patinajului, și încă o dată acest lucru s-a petrecut înainte ca să devină ceva la modă. După cum susține el însuși: „Am lansat conceptul și nimănui nu i-a venit să creadă. Așa că eu am fost dintotdeauna într-o lume în care a trebuit să fac pur și simplu ce am vrut."

Westbeach Surf Company fusese cunoscută ca o companie de surf/patinaj, însă Chip Wilson a observat că vânzările începuseră să scadă și că snow-boardingul era un sport în plină ascensiune. Și-a dorit să producă îmbrăcăminte pentru snow-boarding, destinată acestei baze de clienți nou-apărute. „Dar personalul din cadrul companiei sale era atât de ancorat în domeniul surfului și al patinajului, încât nu voia să se producă nicio schimbare."

Chip Wilson a modificat numele companiei în Westbeach Snowboard și a început să fabrice pantaloni largi pentru snow-boarding, cu aspect de tip „gangster". Următoarea afirmație a lui Chip Wilson arată cât de mult au fost ei înaintea trendului: „Pentru snow-boarding produceau, în 1987, trei companii, iar în 1993, aproximativ 500 (de companii)."

Apoi a descoperit că nimeni nu acorda suficientă atenție articolelor sportive pentru femei. Atunci a aflat de yoga și și-a urmat instinctul. În 1998, pornind de la experiențele sale cu țesăturile tehnice și îmbrăcămintea sportivă, a confecționat un material care se mula și se așeza foarte bine pe picioarele și pe fesele femeilor. Astfel s-a născut Lululemon.

Chip Wilson a deschis primul magazin de produse pentru yoga din Vancouver, unde se desfășurau și singurele cursuri de yoga din oraș. Câțiva ani mai târziu, Lululemon a devenit un important brand de îmbrăcăminte sportivă, cu peste 300 de unități de comercializare a produselor lor și cu venituri de miliarde de dolari, concurând cu mărci precum Nike și Under Armour. Datorită acestei afaceri, Chip Wilson a devenit miliardar.

Acest om de afaceri este neobosit atunci când vine vorba despre anticiparea „următorului lucru important". În ciuda palmaresului său impresionant, a întâmpinat din nou o rezistență acerbă atunci când a încercat să facă în așa fel ca Lululemon să se orienteze și spre domeniul mindfulness. Astfel a luat naștere ideea conceptului Kit and Ace – un brand care preia cele mai bune principii folosite pentru fabricarea îmbrăcămintii sportive și le aplică pentru confecționarea hainelor ce pot fi purtate în viața de zi cu zi.

Dar Chip Wilson este, de asemenea, un mare inovator în domeniul modelelor de afaceri. În 1980, el a inventat modelul de business (integrat) vertical în

Scanned with OKEN Scanner

comerțul cu îmbrăcăminte. „Nimeni nu proceda astfel", își amintește el. „Aproape toți susțineau că nu era corect ce făceam eu, dar mereu părea să funcționeze."

Gândește diferit

Toți miliardarii gândesc diferit, acest lucru făcând parte din ADN-ul lor. Ei sunt independenți în gândire, contestă statu-quoul și refuză să accepte vechile adevăruri. Miliardarii își caută propriile adevăruri în afara a ceea ce reprezintă mainstreamul.

Petter Stordalen ne sfătuiește „să ne fie frică atunci când toată lumea este mulțumită și nu se vede decât cerul senin, dar și să fim curajoși atunci când toți ceilalți sunt speriați. Pentru că, dacă faci ceea ce pune în practică toată lumea, nu vei reuși niciodată. Dacă ai veni cu o nouă pastă de dinți, acum ar fi prea târziu pentru așa ceva. Trebuie să produci altceva, un lucru diferit. Dar poți transforma și o industrie veche, așa cum am făcut eu cu cea hotelieră." Petter Stordalen mi-a spus: „Nu te teme să fii diferit. Vinde-te cât de bine poți și nu pleca urechea la ce spun ceilalți."

Miliardarii privesc orice situație din propria perspectivă. Ei văd lucrurile așa cum ar putea fi, în loc să le vadă exact așa cum sunt.

Când Petter Stordalen, cunoscut sub numele de „regele hotelurilor", a văzut vechea clădire a poștei din Göteborg, a spus că este perfectă pentru a face din ea un hotel. Obiecțiile au fost însă puternice: „Nu, nu, nu [va funcționa], este vechiul oficiu poștal. Are mai bine de 100 de ani. E închis de cincisprezece ani."

Dar Petter Stordalen și-a menținut poziția:

— Este ca un hotel.

— Nu, Petter, nu este, și se află sub incidența unor reguli stricte. Nu ai ce să faci aici, nu poți schimba nimic.

Oricum, Petter Stordalen a cumpărat clădirea aceea. După ce a eliminat toate obstacolele birocratice, a renovat-o și a amenajat zona în care se afla aceasta, transformând proiectul într-un succes uriaș. De fapt, acest loc a devenit noul centru al orașului.

Este puțin probabil să ajungi miliardar din postura de aspirant la acest statut și dacă te lovești de o concurență acerbă. În schimb, este indicat mai degrabă să găsești o breșă în sistem și să o exploatezi. De asemenea, nu te ghida după adevărurile aparent evidente și evită opțiunile care par „clare".

Scanned with OKEN Scanner

Serghei Galitski are o viziune mai sobră: „Nu ar trebui să crezi în deciziile evidente care sunt importante. Nu ar trebui să ai încredere în deciziile simple. Întotdeauna trebuie să te îndoiești de tot, chiar și de cele mai clare decizii, aceasta fiind cheia succesului."

Vladimir Gordeiciuk, partenerul de afaceri al lui Serghei Galitski, confirmă acest lucru: „Serghei [Galitski] nu crede niciodată în nimic. El se îndoiește întotdeauna de orice. Are propria opinie despre fiecare situație în parte."

Miliardarii nu permit niciodată ca părerile altora să le influențeze acțiunile sau stima de sine. După cum spune Lirio Parisotto: „Bineînțeles că toată lumea preferă aplauzele în locul reclamațiilor sau al nemulţumirilor. Dar, într-un fel, cred că pentru un multimiliardar nu contează dacă este aplaudat sau descurajat. El are standardele lui lăuntrice și este propriul lui judecător. Acesta este [mereu] pregătit pentru critici. Știe că astăzi ești aplaudat, dar că mâine e posibil să ai necazuri. Dacă oamenii se plâng astăzi de tine, poate că mâine te vor aplauda. Așadar, un miliardar are o personalitate suficient de puternică pentru a trece peste asta. Nu am nevoie de nimeni care să-mi spună că fac un lucru greșit atunci când se întâmplă acest lucru. Știu că greșesc. Prin urmare, cele mai mari critici la adresa mea vin chiar de la mine."

Trăiește-ți viața

Independența personală pare să fie o componentă importantă a vieții miliardarilor. Ei nu numai că insistă asupra acestui aspect pentru ei înșiși, dar caută, de asemenea, să le transmită copiilor o mentalitate independentă. Vor ca aceștia să devină oameni liberi în cuget.

Contrar celor susţinute de majoritatea părinților, Petter Stordalen le spune în mod repetat copiilor lui că notele de la școală nu sunt importante. El insistă asupra următoarei idei: „Fiți fericiți când faceți ceva. Alegeți calea voastră, nu pe a mea. Nu drumul pe care vrea mama [voastră] să-l urmați. Alegeți-vă viața. Trăiți-o așa cum vă doriţi voi. Faceți tot ce vreţi, atâta vreme cât sunteți fericiți cu ceea ce realizaţi."

Tony Tan Caktiong folosește o filozofie similară în relația cu copiii săi: „Cred că vreau ca ei să știe cum să se bucure de viață și să o trăiască în funcție de propriile nevoi și pasiuni. Nu-ți trăiești viața pentru a urma convingerile cuiva sau pe

Scanned with OKEN Scanner

cele ale societății, așa că, indiferent care este pasiunea ta, trăiește cum te îndeamnă să o faci respectiva pasiune."

În timpul ceremoniilor de absolvire de la universitatea lui, Hüsnü Özyeğin prezintă adesea următoarele idei: „În viață, să nu faceți ceea ce vă îndeamnă părinții, ci ceea ce vreți voi; altfel veți regreta. Dacă faci ce vrei în viață și ești nefericit, responsabilitatea îți aparține. Dar dacă altcineva îți spune ce să faci și sfârșești prin a fi nefericit, atunci ai greșit că l-ai ascultat."

Atenție: un potențial dezavantaj

Există și un revers al medaliei în ceea ce privește individualismul miliardarilor.

Mai devreme în acest capitol am discutat despre modul în care miliardarii acționează în felul lor, neacceptând sfaturi de la alții. Dar nu ar trebui să renunți la cooperare în favoarea individualismului.

Când Hangame a devenit compania de jocuri numărul unu în Coreea, pe piață se mai afla un concurent puternic, Netmarble, care i-a oferit lui Brian Kim Beom-Su oportunitatea de a dezvolta câteva proiecte comune. „Am considerat că la vremea respectivă noi eram compania de top, așa că nu am avut nevoie de ajutorul lor și i-am refuzat cu răceală."

Brian Kim Beom-Su a crezut că decalajul dintre ei va crește, dar nu a fost deloc așa. Hangame s-a luptat să rămână în top. Dacă ar fi devenit asociați, ar fi avut performanțe mai bune. „Dar nu am putut să mă detașez de prejudecata mea conform căreia ceea ce am eu este mai consistent și de aceea aș putea face totul de unul singur. Prin urmare, am învățat că, în loc să faci totul pe cont propriu, câteodată lucrurile pot deveni mai spectaculoase atunci când lucrezi împreună cu altcineva." Brian Kim Beom-Su consideră că aceasta a fost una dintre cele mai mari greșeli din cariera sa de om de afaceri.

Pe de altă parte, nu te sfii să ceri ajutor sau sfaturi atunci când ai nevoie de ele, mai ales dacă este vorba despre o slăbiciune a afacerii tale. Trebuie să te cunoști pe tine însuți și să acționezi în consecință. Aversiunea față de orice formă de ajutor te poate face să comiți niște greșeli simple sau să te lași copleșit de volumul de muncă pe care îl ai de realizat.

Chip Wilson consideră că acest lucru poate deveni o limitare majoră. „Mi-am dorit să fac totul de unul singur și am vrut să comit propriile greșeli. Nu mi-am dorit să fiu responsabil față de nimeni altcineva pentru greșelile pe care le făceam.

Scanned with OKEN Scanner

A însemnat o adevărată limitare, deoarece am descoperit că oamenii chiar vor să te ajute."

După cum ai văzut în acest capitol, miliardarii sunt niște nonconformiști care dau dovadă de individualism încă de la o vârstă fragedă, atunci când încep să încalce destul de multe reguli. De-a lungul anilor, ei învață să aibă încredere în instinctele lor și să vâslească împotriva curentului, chiar și atunci când toți cei din jurul lor îi consideră nebuni și îi sfătuiesc să nu-și asume riscuri.

Capacitatea de a ști când să sari și când să fugi în direcția opusă reprezintă adesea diferența dintre faliment și miliardele de dolari câștigați. Ești suficient de îndrăzneț pentru a deveni un nonconformist?

- Delăsătorii nu cunosc sau nu înțeleg regulile și nu reușesc să le urmeze.
- Milionarii știu toate regulile și excelează în aplicarea lor cu pricepere.
- Miliardarii cunosc toate regulile, dar sunt conștienți că ele au fost create de oameni. Ei caută o breșă în sistem și o exploatează în avantajul lor. Sunt creatori de noi reguli, de noi paradigme.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 14

Întrece-i pe toți punând pasiune în tot ceea ce faci

Am observat că cei mai mulți oameni evoluează în intervalul de timp pe care alții îl irosesc.

– Henry Ford

Scanned with OKEN Scanner

Nu poți evita să muncești din greu. Cu cât depui mai mult efort, cu atât mai mari sunt șansele de reușită. Așadar, fii harnic.

Oamenii spun lucruri de tipul: „Lucrează inteligent, nu din greu." Este o absurditate. Ar trebui să muncești inteligent și din greu pentru a putea intra în competiție cu cei care o fac deja. Singurul tău avantaj este efortul pe care îl depui.

Serghei Galitski a construit Magnit, companie ce deține 17.000 de supermarketuri, devenind astfel cel mai mare retailer de produse alimentare din Rusia. Când l-am intervievat în biroul său din lemn de mahon, i-am cerut un sfat pentru cineva care își dorește să aibă la fel de mult succes ca el, iar acesta a fost următorul: „Nu te crede mai bun decât ceilalți. Doar muncind mai cu sârg poți obține mai mult decât ei." Pentru el, una dintre cele mai importante trei calități ale unui om de afaceri este sârguința sau hărnicia. „Trebuie să fii foarte muncitor, pentru că intelectul tău nu-l va depăși niciodată cu prea mult pe cel al altora. Numai depunând mai mult efort poți ieși învingător."

**Nu te crede mai bun decât ceilalți.
Doar muncind mai cu sârg
poți obține mai mult decât ei.**

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii harnic

Mohed Altrad, lider la nivel global în domeniul schelelor și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, vine și el cu argumente în susținerea acestei idei:

Poți fi talentat, poți fi un vizionar, dar tot trebuie să muncești. Am un club de rugbi aici, în Montpellier, și este unul dintre cele mai importante (cluburi de rugbi) din Europa. Anul trecut, am câștigat Cupa Campionilor Europeni (la rugbi). Sunt niște băieți talentați, niște jucători talentați, care însă nu muncesc din greu. Eu mereu le spun: „Trebuie să munciți din greu, pentru că talentul nu este suficient." Așadar, muncește din greu!

Jack Cowin a moștenit atitudinea potrivită de la tatăl său, care obișnuia să-i spună: „Poți realiza orice îți dorești dacă muncești îndeajuns de mult pentru acel lucru."

**Trebuie să fii foarte muncitor,
pentru că intelectul tău nu-l va depăși
niciodată cu prea mult pe cel al altora.**

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Poate că sună ca un stereotip, dar majoritatea miliardarilor indică munca asiduă ca fiind o parte esențială a secretului succesului lor.

Mottoul de viață al lui Hüsnü Özyeğin este „munca asiduă". El mi-a mărturisit că întotdeauna, la cursuri, erau oameni cu mult mai deștepți decât el. Dar mereu a reușit să-i întreacă pe aceștia prin muncă. Nici acum nu se consideră cel mai inteligent tip din sală. Însă crede că poate să-i învingă pe ceilalți datorită efortului pe care îl depune. Ideea aceasta reprezintă, de asemenea, și nucleul mesajului pe care îl transmite studenților săi: „Dacă aveți încredere [în voi] și munciți din greu, puteți avea la fel de mult succes ca mine."

Poți fi talentat, poți fi un vizionar, dar tot trebuie să muncești.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Lirio Parisotto consideră că „valoarea este dată de caracter. Câștigi dacă muncești și dacă înveți."

Ron Sim a fost nevoit să învețe această lecție de viață importantă când a picat examenul de admitere la liceu. Atunci a înțeles că nu se poate obține sau face nimic fără multă muncă.

Toți colegii au mers la liceu, numai eu a trebuit să susțin din nou examenul (de admitere). Așa că m-am deșteptat și am ajuns să fiu primul din clasă după ce am dat iar examenul. Pentru că am fost hotărât să spun: „Am să revin."

Poți realiza orice îți dorești dacă muncești îndeajuns de mult pentru acel lucru.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

MM = Muncește Mereu

Pentru tine, munca asiduă poate fi un concept vag, iar oamenii îl pot asocia cu grade diferite de intensitate. Haide să-l concretizăm.

Câștigi dacă muncești și dacă înveți.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Munca asiduă are două dimensiuni: munca la intensitate ridicată și munca de lungă durată.

În momentul de vârf al performanței lor, foarte mulți miliardari muncesc în fiecare oră în care sunt treji. Asta înseamnă până la optsprezece ore pe zi și câte opt ore în weekenduri. Ei nu-și iau zile libere și lucrează chiar și la sfârșit de săptămână, mai cu seamă în primii ani de activitate. O săptămână de lucru de 105 ore este de trei ori mai mare decât o săptămână de lucru de 35 de ore. Este clar că în primul caz ajungi să realizezi mult mai mult. Prin urmare, investește timp și continuă să lucrezi. Muncește mereu.

Uneori, va trebui să lucrezi timp de trei zile la rând sau să dormi la sediul companiei, așa cum a făcut Frank Stronach la începutul afacerii sale.

Când am deschis prima sau a doua mea fabrică, au fost momente în care mi-am luat angajamentul de a livra la timp produsele respective. Cel mai mult am lucrat 72 de ore la rând pentru a-mi duce la îndeplinire sarcina. Eram foarte rezistent.

În primii câțiva ani, am muncit și în weekenduri, atât sâmbăta, cât și duminica. Nu aveam decât o singură dorință: să nu-mi mai fie niciodată foame și să fiu liber. Și vedeam, vedeam progresul. Așa că mi-am spus: zece ani, după care voi fi liber și voi putea face orice îmi doresc.

Înainte de a-și lansa propria afacere, Cho Tak Wong vindea fructe alături de tatăl său. Mama lui era nevoită să-și șteargă lacrimile când îl trezea din somn pe copil la ora 2:00 dimineața. Își amintește de privarea de somn și de volumul enorm de muncă de atunci:

În acea perioadă, dormeam puțin mai mult de cinci ore pe noapte. Apoi, în primii 20 de ani din cariera mea la Fuyao Glass, nu am avut la dispoziție mai mult de șase ore [de odihnă] pe noapte. Munceam 24 de ore din 24, 7 zile din 7, fără a avea liber sâmbăta și duminica. În fiecare zi era la fel.

Când și-a înființat propria companie, Manny Stul obișnuia să lucreze în fiecare weekend. Chiar și astăzi muncește mult: „Lucrez în timpul celor mai multe dintre nopți, iar când mă întorc acasă continui de unde am rămas."

Mohed Altrad lucrează chiar și astăzi în weekenduri.

Fiecare dintre cei trei a fost desemnat, în perioade diferite, „antreprenorul anului la nivel mondial". Se pare că, dacă vrei să devii cel mai bun antreprenor din lume, trebuie să lucrezi 24 de ore din 24, 7 zile din 7, mai ales în primii ani ai afacerii tale.

Scanned with OKEN Scanner

Cu timpul, atunci când ți-ai pus la punct un management performant, îți poți permite să nu mai lucrezi în weekend, dar cu siguranță acest lucru nu se poate întâmpla la începutul afacerii.

Poate că atitudinea miliardarilor față de munca asiduă este surprinsă cel mai bine în ceea ce susținea Frank Hasenfratz: „Nu lucrez decât o jumătate de zi – de la 7 dimineața până la 7 seara." Frank Hasenfratz a continuat să fie foarte activ în compania sa, în timp ce alte persoane de vârsta lui se bucurau de pensie de mai bine de un deceniu. Alți miliardari de peste 70 de ani, precum Hüsnü Özyeğin, lucrează în mod regulat peste 60 de ore pe săptămână.

Trebuie să investești timp dacă vrei să ai succes în afaceri.

Mohed Altrad mi-a mărturisit: „Dacă vrei să obții succes, nu ai cum să reușești cu două ore de muncă pe zi. Este imposibil."

Miliardarii vor întotdeauna să lucreze mai mult. Când l-am întrebat pe Tim Draper ce și-ar dori să schimbe la viața lui, mi-a răspuns că i-ar plăcea să aibă mai mult timp, pentru a putea lucra mai mult.

Nu lucrez decât o jumătate de zi – de la 7 dimineața până la 7 seara.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

La început, nicio slujbă nu ți se pare a fi prea simplă.

Primul loc de muncă al lui Frank Hasenfratz, la sosirea lui în Canada, a fost de spălător de mașini.

Înainte de a-și găsi un job la o fabrică, Frank Stronach a spălat vase la un spital.

Naveen Jain consideră că este de preferat să ai orice loc de muncă decât niciunul, iar el vorbește din proprie experiență.

Când eram în Silicon Valley, una dintre companiile pentru care lucram urma să se închidă fiindcă se muta în Los Angeles. Iar eu nu am vrut să mă duc în acest oraș, așa că practic rămăsesem fără slujbă și tocmai ce mă căsătorisem.

Așa că eu candidam pentru ocuparea oricărui loc de muncă disponibil. Nu conta pentru ce nivel era postul, cât de prost se plătea sau cât de murdar părea acolo. Soția mea s-a uitat la mine și mi-a spus: „Ești un om educat. Ești manager senior, de ce ai vrea să ocupi postul acesta?" Iar eu i-am răspuns că slujba aceea era mai bună decât cea pe care o aveam atunci, adică una inexistentă. După ce o să primesc jobul ăsta, o să găsesc unul

Scanned with OKEN Scanner

care să fie mai potrivit decât cel pe care îl voi avea atunci. Și până când nu obțin un loc de muncă, orice slujbă este mai bună [decât nimic].

După asta, voi continua să-mi tot depun CV-ul până când voi găsi jobul pe care mi-l doresc. Să ai respect față de propria persoană presupune să știi că ai demnitate în muncă. Chiar dacă fac numai un dolar pe zi, un trai cinstit contează mai mult pentru mine decât să trăiesc din ajutorul de șomaj. Nu aș face niciodată una ca asta.

Dacă vrei să obții succes, nu ai cum să reușești cu două ore de muncă pe zi. Este imposibil.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

FMO = Fii Mereu Ocupat

Întotdeauna există ceva ce poți face pentru a-ți crește afacerea. Miliardarii își folosesc timpul cât mai bine cu putință pentru a obține acest lucru. Ei își transformă sârguința într-un avantaj competitiv.

Jack Cowin mi-a povestit cum o asemenea trăsătură i-a fost inoculată prin sport:

În facultate, eram un foarte bun jucător de fotbal. Fiind recunoscut pentru acest talent, eram selectat în echipele de vedete care se alcătuiau pe atunci. Nu am fost eu cel mai bun sportiv, dar cred că m-am străduit mai mult decât oricine altcineva. Antrenamentele sunt foarte importante. Poate că nici tu nu ești cel mai bun, dar nimeni nu te va putea antrena mai bine decât o poți face tu singur. Trebuie să te străduiești să fii cât mai bine pregătit din punct de vedere fizic.

Slujba aceea era mai bună decât cea pe care o aveam atunci, adică una inexistentă.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Munca asiduă îți sporește norocul. Lui Peter Hargreaves îi place să spună: „Cu cât muncesc mai mult, cu atât sunt mai norocos."

Când l-am întâlnit la Monaco pe celebrul miliardar american Mark Cuban, mi-a spus că afacerile sunt un sport extrem. Se joacă la nesfârșit, fără întreruperi și fără reguli; și întotdeauna există cineva care încearcă să te doboare. Așadar, dacă

Scanned with OKEN Scanner

vrei să câștigi acest joc, nu-ți poți permite să te oprești, să lași garda jos nici măcar o secundă.

**Cu cât muncesc mai mult,
cu atât sunt mai norocos.**

– Peter Hargreaves #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Serghei Galitski împărtășește și el același punct de vedere:

În multe domenii științifice, savanții reușesc să exploreze ceva până la capăt și astfel încheie subiectul. În afaceri nu există așa ceva. Legea care funcționează aici spune că, de îndată ce adormi, cineva vine să-ți ia locul. Este imposibil să spui: OK, anul viitor voi fi în regulă, mă voi simți bine. Nu ai voie să te relaxezi nicio clipă.

Alege calea dificilă și nu o lua pe scurtătură

Calea spre succes nu este cea mai ușoară, ci aceea pe parcursul căreia rezolvi problemele mai dificile.

Iată ce mi-a mărturisit Tim Draper:

Mereu am simțit că, pentru a avea succes, trebuie să fac numai lucruri complicate. Fă tot ce simți că este mai greu înainte să urmezi calea ușoară. Dacă vei continua astfel și vei face următorul pas înainte, de cele mai multe ori va funcționa. De obicei, căile ușoare nu duc către un rezultat bun. Așadar, rezolvă mai întâi lucrurile dificile, iar apoi, după ce ai terminat cu ele, te poți ocupa de treburile mai ușoare.

**Fă tot ce simți că este mai greu
înainte să urmezi calea ușoară.**

– Tim Draper #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Întreabă-te dacă alegi o viață ușoară sau o viață plină de muncă și de aventuri? O viață în tihnă este o viață plină de deșertăciune. Dar dacă alegi calea cea mai grea, sigur vei fi răsplătit pentru asta.

Când Naveen Jain, care a obținut o diplomă de inginer și a terminat un MBA în managementul de personal și în resurse umane, a trebuit să dea cel mai greu test de aptitudini de care auzise vreodată. Unii dintre prietenii săi îl susținuseră deja.

Scanned with OKEN Scanner

Iar ei au spus că a fost cel mai greu test pe care l-au dat vreodată. I-am privit și le-am spus:

— O, haideți. Ne aflăm cu toții aici. Suntem niște copii destul de isteți. Cât de greu poate fi?

Iar tipul ăla, în ochii căruia jur că m-am uitat, mi-a spus:

— Nu ai dat niciodată un astfel de test. Nu ai de unde să știi.

Iar eu i-am răspuns:

— La naiba, o să mă duc...

Am terminat de luat masa de prânz și le-am spus:

— Mă duc să dau afurisitul ăla de test și să văd cât de greu este.

Într-o zi am dat testul și l-am trecut cu brio. În dimineața următoare am primit un telefon de la o companie de computere numită Barous Corporation. Iar ei mi-au spus:

— Am analizat rezultatele tale la test și am vrea să-ți oferim un post de programator.

Iar eu le-am replicat:

— Îmi pare rău, dar nu am văzut niciodată în viața mea un computer. Nici măcar nu știu ce este acela. Cum aș putea eu să programez unul?

Iar ei s-au uitat la punctajul meu și mi-au spus:

— Nu știi, dar ai o aptitudine care e absolut necesară pentru programare. Știi care este diferența dintre un bit și un byte?

Iar eu le-am răspuns:

— Bineînțeles că știu.

Atunci ei m-au întrebat:

— Și care este aceasta?

Le-am explicat:

— Cel mic e bitul.

Iar ei mi-au zis:

— Ei poftim!

[Râd] *Și imediat după aceea, au adăugat:*

— Ei bine, o să te învățăm programare. Și o să te angajăm. O să te luăm în Statele Unite. Dar nu te putem plăti cu prea mulți bani. O să primești numai 500 de dolari pe lună.

În India, 500 de dolari pe lună păreau o sumă considerabilă, dar s-au dovedit a fi mai degrabă insuficienți pentru a supraviețui în New Jersey, orașul unde a ajuns Naveen Jain. În plus, nu știa cum este să trăiești iarna.

Casa nu era izolată bine, bătea un vânt rece, iar eu nu aveam haine [groase], nici cizme, mergeam prin zăpadă cu niște pantofi cu talpă de piele. Mi-am spus că

Scanned with OKEN Scanner

îndurasem destul. Aceea nu era țara în care să pot trăi. Totul era un coșmar și voiam să mă întorc acasă. O terminasem cu experimentul acela.

Dar Naveen Jain a rămas în New Jersey și a fost foarte bine răsplătit pentru provocările pe care și le-a asumat. În scurt timp, a plecat în California. Mai târziu, a fost angajat de Microsoft și a început să câștige bani frumoși. Apoi a fondat Infospace, unul dintre giganții erei dot-com, care l-a făcut miliardar în dolari. Și de atunci a înființat numeroase alte companii. A devenit un vizionar, un model pentru o mulțime de antreprenori ambițioși din lumea întreagă.

Vrei să plutești în derivă prin viață sau să faci ceva important? Vrei doar să consumi sau îți dorești să creezi valoare? Vrei să observi ce se întâmplă de pe rândul din spate sau îți dorești să participi direct la jocul vieții? Chip Wilson, fondatorul Lululemon, mi-a împărtășit următoarele gânduri:

Cred că este o chestiune de „Cât valorează viața mea?" Vreau să plec într-o croazieră sau îmi doresc să creez ceva? Îmi doresc să dau viață cât mai multor lucruri înainte să mor.

Vreau să plec într-o croazieră sau îmi doresc să creez ceva?

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Accelerează la maximum, dăruiește 100%

Dacă vrei să-i întreci pe ceilalți, nu te relaxa. Mergi înainte cu viteză maximă; dă tot ce ai mai bun. Fii dispus să mergi mai departe. Doar așa vei reuși să câștigi în jocul afacerilor.

Probabil că Petter Stordalen este cea mai energică persoană pe care o cunosc. L-am întrebat care este secretul lui pentru a-și menține un nivel de energie atât de ridicat.

Este o întrebare excelentă, pentru că, dacă oferi multă energie, te încarci cu multă energie. Este ca la un antrenament. Oamenii cred că antrenamentul necesită multă energie. Nu, dimpotrivă, el produce multă energie. Deci, după ce îmi fac exercițiile fizice, alergarea de dimineață, mă umplu de energie pozitivă, atât mental, cât și fizic. Este un mod excelent de a-ți începe ziua. Câinele este fericit, soția mea este fericită, eu sunt fericit și nu contează dacă este frig, cald, zăpadă sau ploaie. Așa că, atunci când oamenii spun: „Dar tu muncești mult...", acesta este motivul pentru care o fac.

Scanned with OKEN Scanner

Iar ei au spus că a fost cel mai greu test pe care l-au dat vreodată. I-am privit și le-am spus:

— O, haideți. Ne aflăm cu toții aici. Suntem niște copii destul de isteți. Cât de greu poate fi?

Iar tipul ăla, în ochii căruia jur că m-am uitat, mi-a spus:

— Nu ai dat niciodată un astfel de test. Nu ai de unde să știi.

Iar eu i-am răspuns:

— La naiba, o să mă duc...

Am terminat de luat masa de prânz și le-am spus:

— Mă duc să dau afurisitul ăla de test și să văd cât de greu este.

Într-o zi am dat testul și l-am trecut cu brio. În dimineața următoare am primit un telefon de la o companie de computere numită Barous Corporation. Iar ei mi-au spus:

— Am analizat rezultatele tale la test și am vrea să-ți oferim un post de programator.

Iar eu le-am replicat:

— Îmi pare rău, dar nu am văzut niciodată în viața mea un computer. Nici măcar nu știu ce este acela. Cum aș putea eu să programez unul?

Iar ei s-au uitat la punctajul meu și mi-au spus:

— Nu știi, dar ai o aptitudine care e absolut necesară pentru programare. Știi care este diferența dintre un bit și un byte?

Iar eu le-am răspuns:

— Bineînțeles că știu.

Atunci ei m-au întrebat:

— Și care este aceasta?

Le-am explicat:

— Cel mic e bitul.

Iar ei mi-au zis:

— Ei poftim!

[Râd] *Și imediat după aceea, au adăugat:*

— Ei bine, o să te învățăm programare. Și o să te angajăm. O să te luăm în Statele Unite. Dar nu te putem plăti cu prea mulți bani. O să primești numai 500 de dolari pe lună.

În India, 500 de dolari pe lună păreau o sumă considerabilă, dar s-au dovedit a fi mai degrabă insuficienți pentru a supraviețui în New Jersey, orașul unde a ajuns Naveen Jain. În plus, nu știa cum este să trăiești iarna.

Casa nu era izolată bine, bătea un vânt rece, iar eu nu aveam haine [groase], nici cizme, mergeam prin zăpadă cu niște pantofi cu talpă de piele. Mi-am spus că

Scanned with OKEN Scanner

îndurasem destul. Aceea nu era țara în care să pot trăi. Totul era un coșmar și voiam să mă întorc acasă. O terminasem cu experimentul acela.

Dar Naveen Jain a rămas în New Jersey și a fost foarte bine răsplătit pentru provocările pe care și le-a asumat. În scurt timp, a plecat în California. Mai târziu, a fost angajat de Microsoft și a început să câștige bani frumoși. Apoi a fondat Infospace, unul dintre giganții erei dot-com, care l-a făcut miliardar în dolari. Și de atunci a înființat numeroase alte companii. A devenit un vizionar, un model pentru o mulțime de antreprenori ambițioși din lumea întreagă.

Vrei să plutești în derivă prin viață sau să faci ceva important? Vrei doar să consumi sau îți dorești să creezi valoare? Vrei să observi ce se întâmplă de pe rândul din spate sau îți dorești să participi direct la jocul vieții? Chip Wilson, fondatorul Lululemon, mi-a împărtășit următoarele gânduri:

Cred că este o chestiune de „Cât valorează viața mea?" Vreau să plec într-o croazieră sau îmi doresc să creez ceva? Îmi doresc să dau viață cât mai multor lucruri înainte să mor.

Vreau să plec într-o croazieră sau îmi doresc să creez ceva?

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Accelerează la maximum, dăruiește 100%

Dacă vrei să-i întreci pe ceilalți, nu te relaxa. Mergi înainte cu viteză maximă; dă tot ce ai mai bun. Fii dispus să mergi mai departe. Doar așa vei reuși să câștigi în jocul afacerilor.

Probabil că Petter Stordalen este cea mai energică persoană pe care o cunosc. L-am întrebat care este secretul lui pentru a-și menține un nivel de energie atât de ridicat.

Este o întrebare excelentă, pentru că, dacă oferi multă energie, te încarci cu multă energie. Este ca la un antrenament. Oamenii cred că antrenamentul necesită multă energie. Nu, dimpotrivă, el produce multă energie. Deci, după ce îmi fac exercițiile fizice, alergarea de dimineață, mă umplu de energie pozitivă, atât mental, cât și fizic. Este un mod excelent de a-ți începe ziua. Câinele este fericit, soția mea este fericită, eu sunt fericit și nu contează dacă este frig, cald, zăpadă sau ploaie. Așa că, atunci când oamenii spun: „Dar tu muncești mult...", acesta este motivul pentru care o fac.

Scanned with OKEN Scanner

Tim Draper dă tot ce are mai bun în el zi de zi, nu se dă în lături de la nimic și adoarme complet epuizat.

Când mă bag în pat la sfârșitul unei zile, știu că am făcut atât cât am simțit că pot.

Dacă oferi multă energie,
te încarci cu multă energie.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă nu vrei să-ți petreci viața întrebându-te „ce ar fi fost dacă", dă întotdeauna 100% din tine. Asta a învățat Chip Wilson pe vremea când participa la competițiile de înot fluture.

Mereu povestesc despre cum la vârsta de zece ani mă aflam la capătul bazinului de înot. În acel moment, toți încercau mereu să sprinteze spre final și să facă o impresie frumoasă la sfârșitul întrecerii. Însă tata mi-a spus: „De ce nu înoți la viteză maximă încă de la început? Și dacă nu reușești, atunci nu reușești și gata. Dar măcar încearcă."

El mi-a spus chiar să nu mă dau înapoi de la nimic, să fac tot ce pot încă de la început. Desigur, datorită acestui sfat am și doborât un record canadian.

Și apoi, din această cauză, mereu mă gândesc că, dacă nu dau 100% din mine în tot ce fac și dacă aș da, în schimb, doar 98% și aș eșua, oare nu aș regreta toată viața mea faptul că nu am dat și restul de 2%? M-aș duce în mormânt gândindu-mă: „Ce ar fi fost dacă..?" Iar eu nu vreau să mă aflu vreodată în situația de a mă întreba „Ce ar fi fost dacă..."

Cheia spre sârguință și reziliență: pasiunea

Pasiunea este una dintre cele mai importante calități ale unui om de afaceri și face parte din secretul succesului pentru mulți dintre cei pe care i-am intervievat. Dacă ești pasionat de ceea ce faci, vei fi automotivat, hotărât și neobosit. Numai pasiunea te poate ajuta să reziști începuturilor dure și să depășești numeroasele obstacole pe care le vei întâlni. Așa că ar fi bine ca mereu să fii motivat.

Potrivit lui Peter Hargreaves, „cel mai mare avantaj pe care îl poți avea în afaceri este să iubești industria [sau domeniul] în care activezi, pentru că atunci nu mai lucrezi. Este aproape o plăcere să vii la locul tău de muncă. Aproape că devine un hobby. Și mie chiar îmi place această afacere și iubesc această industrie. Am și

Scanned with OKEN Scanner

alte mici businessuri în afara afacerii mele, dar nu le iubesc; în schimb pe aceasta o iubesc. Așa că este o mare diferență."

Pasiunea este importantă și pentru Tony Tan Caktiong:

Trebuie să te asiguri că, indiferent ce faci, ești pasionat de acel lucru. Trebuie să ai un oarecare interes față de el.

Jack Cowin este de acord și el cu această idee:

Dacă ești interesat de ceva, nu mai faci diferența între muncă și distracție. Dacă te interesează ceva pentru că îți place cu adevărat, atunci îți va fi ușor. Fiindcă, dacă nu-ți place ceea ce faci, în cele din urmă vei eșua. Acesta este cel mai important lucru: să fii capabil să recunoști unde îți este locul și ce te face fericit.

Cel mai mare avantaj pe care îl poți avea în afaceri este să iubești industria [sau domeniul] în care activezi, pentru că atunci nu mai lucrezi.

– Peter Hargreaves #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Când îți place ceea ce faci, nu mai ai nevoie de timp ca să te relaxezi.

Din acest motiv, Manny Stul poate lucra până la optsprezece ore pe zi:

Nu sunt stresat. Există stres bun și stres rău. Dacă îți place ceea ce faci și te pasionează, poți lucra chiar și câte optsprezece ore pe zi, fără să ți se pară ceva stresant. Dacă îți detești munca și nu-ți place că te afli acolo, poți lucra și numai trei ore pe zi și probabil că vei sfârși prin a te îmbolnăvi, pentru că te simți nefericit sau blocat în acel loc.

Trebuie să te asiguri că, indiferent ce faci, ești pasionat de acel lucru.

– Tony Tan Caktiong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă îți place ce faci, vei deveni bun la acel lucru și, în mod inevitabil, vei avea succes. Următorul sfat l-am primit de la Frank Stronach:

Trebuie să faci ceva ce-ți place, de care să te bucuri. Dacă îți aduce plăcere, atunci vei fi priceput la lucrul respectiv. Dacă depui un efort suplimentar, ai putea deveni chiar unul dintre cei mai buni oameni din lume. Orice s-ar întâmpla, fii printre cei mai buni. Pe urmă, banii sunt întotdeauna un produs secundar, indiferent ce ai face.

Cum să-ți găsești pasiunea?

Dacă Naveen Jain ar putea să se sune pe el, cel de la vârsta de 20 de ani, s-ar sfătui să-și găsească pasiunea.

Scanned with OKEN Scanner

Iar cel mai bun mod de a-ți descoperi adevărata pasiune constă în a-ți imagina ce ai face dacă ai avea totul în viață, un miliard de dolari, o familie minunată, tot ce ți-ai dorit vreodată. Și nu uita niciodată că banii câștigați sunt un produs secundar al lucrurilor pe care le faci. Devii extraordinar. Iar apoi, când ești foarte bun în domeniul tău, evident că vei câștiga o mulțime de bani.

Imaginează-ți ce ai face dacă ai avea totul în viață, un miliard de dolari, o familie minunată, tot ce ți-ai dorit vreodată.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ai face ceea ce faci dacă nu ai fi plătit?

Iată întrebarea la care Chip Wilson, la fel ca majoritatea celorlalți miliardari *self-made*, a răspuns cu un „da" categoric.

Aș fi făcut tot ce am făcut și fără să primesc bani în schimb. Am simțit într-adevăr o pasiune absolută: „Am o idee. Am un concept. Mă întreb dacă oamenii chiar îl vor." Și [am avut] dragostea de a duce un lucru la bun sfârșit, de a sta treaz cinci, șase ore în plus pe noapte, pentru a face ceva ce nimeni altcineva nu ar face, și de a intra în magazin dimineața, de a privi în ochii oamenilor și de a vedea dacă ei chiar vor articolul respectiv și, dacă da, la ce preț l-ar achiziționa.

Miliardarii iubesc și se bucură de ceea ce fac. Frank Hasenfratz a fost un exemplu tipic:

Permite-mi să o spun în felul următor: sincer vorbind, nu este nimic – nimic – altceva ce aș prefera să fac. Nimic. Dacă mi-ai propune funcția de prim-ministru, nu aș accepta-o. Am cea mai bună slujbă din lume și așa a fost în toți acești ani.

Fii mândru de ceea ce faci și creezi

Miliardarii sunt mândri că fac afaceri, dar și de ceea ce creează.

Peter Hargreaves mi-a oferit această perspectivă:

Oamenii uită că, fără afaceri, fără profiturile și locurile de muncă pe care le creează mediul de afaceri, ei nu ar putea avea stilul de viață pe care îl duc. Și consider că antreprenorii ar trebui să fie mai mândri de businessurile lor. Adică, în multe țări, sportivii, fotbaliștii, cântăreții și actorii sunt mult mai lăudați decât oamenii de afaceri, iar pentru mine acest lucru este cu adevărat un lucru trist.

Și, într-adevăr, Peter Hargreaves este extrem de mândru de expertiza sa unică din industria în care activează.

Scanned with OKEN Scanner

Am cea mai bună slujbă din lume și așa a fost în toți acești ani.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, este mândru când clienții îi spun: „Uau, mâncarea voastră este extraordinară."

Suntem foarte fericiți când auzim comentarii de tipul: „Ei bine, am fost la localul vostru și mâncarea este delicioasă."

La rândul său, Cai Dongqing este mulţumit de realizările lui și de valoarea pe care le-o aduce clienților săi:

Mă simt mândru de faptul că am transformat compania dintr-una producătoare de jucării, într-un grup în domeniul de pan-entertainment, *care se implică în afaceri complexe, inclusiv în producția de jucării, benzi desenate, animație, licențe, filme, jocuri și știință inteligentă. Și sunt mândru că personajele pe care le realizăm le aduc oamenilor fericire și le creează amintiri, devenind parte din viața lor.*

Bucură-te de proces, nu de rezultat

Trebuie să te bucuri mai mult de proces decât de rezultat. Miliardarii sunt încântaţi mai ales de procesul de fondare a unei companii decât de faptul că au una. Le place mai mult să facă bani decât să-i aibă.

Cho Tak Wong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, a dobândit multă faimă și bogăție. Pentru el, „acesta nu este cel mai important lucru. În realitate, te bucuri mai mult de întregul proces prin care creezi companii. Aceasta este adevărata plăcere."

Naveen Jain compară afacerile cu sexul:

Gândește-te că a face bani este ca și cum ai face sex. Nu te poți concentra doar asupra scopului final. Trebuie să te bucuri de întregul proces.

În realitate, te bucuri mai mult de întregul proces prin care creezi companii.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Așadar, calea spre succes și fericire constă în a descoperi ceva la care te pricepi foarte bine, de care ești pasionat și vrei să te ocupi, iar apoi să poţi să te bucuri de viață ocupându-te cu respectiva activitate.

Scanned with OKEN Scanner

Peter Hargreaves mi-a împărtășit perspectiva lui atunci când ne-am întâlnit în biroul său din Bristol:

Niciodată nu am fost foarte bun la ceva anume. Adică, alergam, dar nu am fost niciodată atât de talentat la asta. Nu am câștigat niciodată nimic. Nu am obținut niciodată victorii la squash sau la tenis. Niciodată nu am făcut parte din echipele școlii sau dintr-o echipă sportivă, nimic de genul acesta. Singurul lucru la care am descoperit că mă pricep au fost afacerile și cred că dacă găsești ceva la care te descurci bine este minunat. Unele persoane sunt bune la anumite lucruri și nu vor să le facă, ceea ce este foarte trist. Am cunoscut oameni care sunt niște atleți înnăscuți, dar nu au vrut să se dedice sportului. Însă eu am reușit să găsesc ceva la care mă pricep și m-am bucurat mult. Cred că este foarte simplu.

Gândește-te că a face bani este ca și cum ai face sex. Nu te poți concentra doar asupra scopului final. Trebuie să te bucuri de întregul proces.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu-ți place? Coboară din tren!

Dar ce se întâmplă dacă nu-ți place ceea ce faci? Cel mai bun sfat în acest sens mi-a fost oferit de Jack Cowin, atunci când am stat de vorbă cu el pe veranda casei lui din Sydney:

Cred că poate cel mai important lucru este să vrei să o faci. Este dificil să înoți împotriva curentului. Îți va fi greu dacă te vei forța să faci un lucru. Trebuie să-ți dorești cu adevărat să fii capabil să-l pui în practică. Vei întâmpina obstacole și, dacă nu-ți place în mod sincer ceea ce faci, te vei plictisi, vei obosi și vei renunța, pentru că este prea greu. Dar dacă îți place, probabil că o să fii extraordinar; dacă ești extraordinar, primești confirmări pozitive, iar acestea te fac să-ți dorești să realizezi mai mult. Succesul este contagios; la fel și eșecul. Așa că bucură-te de ceea ce faci. Iar dacă nu te bucuri de acest lucru înseamnă că este posibil să te afli în trenul nepotrivit. Și mergi în direcția greșită. Coboară din tren!

Singurul lucru la care am descoperit că mă pricep au fost afacerile și cred că dacă găsești ceva la care te descurci bine este minunat.

– Peter Hargreaves #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Uneori reușești să obții tot ce ți-ai dorit. Manny Stul a ajuns în acest punct în 1993, când avea prima sa companie.

Am vrut să ies [din afaceri]. Am încercat să-mi vând compania. Am vrut să o vând cu șase sau șapte milioane de euro. Pentru mine, în acele vremuri, [suma aceasta] era o avere. Nu am putut-o vinde din diferite motive. Listarea la bursă a fost ultima mea opțiune.

L-am întrebat pe Manny Stul de ce a vrut să-și vândă compania.

Mă săturasem. Realizasem tot ceea ce voiam. Nu doream neapărat să mă retrag; voiam doar să ies din compania de cadouri. Îți stabilești anumite obiective – tot ceea ce făcusem până în acel moment, până cu aproximativ un an înainte, realizasem cu pasiune și cu multă energie.

Este ca și cum ai escalada un munte. Îți dorești cu tărie să urci muntele acela și faci tot ce-ți stă în putință, astfel încât să realizezi lucruri imposibile pentru a ajunge efectiv acolo sus. Odată ajuns pe vârful muntelui, după părerea ta ce mai urmează? Așa am simțit și eu.

Manny Stul era plictisit de moarte. Din fericire, a reușit să-și listeze compania la bursă și, după perioada de *escrow* care a durat optsprezece luni, s-a ales cu o mulțime de bani.

Își dorește ca toți copiii lui să descopere ceea ce le place să facă, să-și afle marea pasiune.

O mulțime de oameni trec prin viață nepăsători, au o slujbă care nu le place deloc sau fac lucruri pe care nu și le doresc. Acesta nu este un mod sănătos de a-ți trăi viața. Trebuie să te bucuri cu adevărat de ceea ce faci. Este extrem de important. Îți irosești degeaba o mare parte din energie dacă o consumi făcând lucruri care nu-ți plac și de care nu te bucuri.

Așa că bucură-te de ceea ce faci, iar dacă nu te bucuri de acest lucru înseamnă că este posibil să te afli în trenul nepotrivit. Și mergi în direcția greșită. Coboară din tren!

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dar tu, dragul meu cititor, cum vrei să-ți depășești concurența? Îți place afacerea pe care o ai? Cât de pasionat și de mândru ești de ea? Cât de sârguincios ești? Lucrezi ore întregi la rând, funcționând la capacitate maximă? Mergi pe calea cea mai anevoioasă sau încerci să o iei pe scurtătură?

Scanned with OKEN Scanner

Îți irosești degeaba o mare parte din energie dacă o consumi făcând lucruri care nu-ți plac și de care nu te bucuri.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

- Delăsătorii sunt leneși și lipsiți de pasiune; ei aleg mereu calea ușoară.
- Milionarii sunt harnici, dar inconsecvenți; ei nu dau 100% și sunt distrași de consum; adesea, pasiunea lor nu se aliniază cu afacerea pe care o au.
- Miliardarii sunt pasionați de ceea ce fac; sunt harnici și muncesc mai mult decât toți cei din jur; ei creează în loc să consume; de asemenea, aleg calea anevoioasă și avansează cu toată viteza pe care o au.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 15

Ești eficient?

Să fii eficient înseamnă să faci lucrurile cum trebuie;
să fii eficace înseamnă să faci ceea ce trebuie.

– Peter Drucker

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a obține un succes extraordinar, trebuie să faci bine o mulțime de lucruri. Trebuie să administrezi o afacere într-o manieră excelentă; trebuie să fii eficient și să știi cum să-ți tratezi angajații.

Așa vede lucrurile Peter Hargreaves.

Trebuie să fii *F.A.S.T.*[26], ceea ce presupune o punere în aplicare (a unui plan) fără cusur, o concentrare absolută, viteză și managementul timpului; pe scurt: eficiență. Tu cât de eficient, cât de *F.A.S.T.* ești în punerea în aplicare a unor idei?

Punerea în aplicare (a unui plan) este totul

Toată lumea are idei, dar ceea ce contează este punerea lor în aplicare.

În afacerile din viața reală, nu ideea cea mai strălucită iese învingătoare, ci compania care poate obține performanțele cele mai bune pe piață.

Lui Petter Stordalen, „regele hotelurilor" din Scandinavia, îi place să spună: „Punerea lor în aplicare este totul. Poți fi profesor la Școala de Business de la Harvard, dar dacă nu pui în aplicare planul tău într-o manieră potrivită, nu vei reuși niciodată. Oamenii consideră că cel mai important lucru pentru a avea succes este o anumită strategie sau o anume poziție pe piață, dar eu nu cred că este așa. Asta înseamnă poate 15%, 20% [din întregul proces]. [Cred că] 80% din succesul tău constă în execuție, în abilitatea de a-ți transpune ideile în realitate."

Punerea în aplicare (a unui plan) este totul.

— Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Una dintre cele mai importante calități ale unui om de afaceri este excelența în punerea în aplicare a unor idei. Așa cum am mai scris, pentru Cho Tak Wong, producătorul de geamuri auto din China, secretul succesului este format din trei cuvinte, punerea în aplicare fiind ultima pe listă: „credință, viziune și execuție [sau punere în aplicare]". În filozofia lui de afaceri, puterea de execuție este esențială.

---

[26] Acronim englezesc format din inițialele următoarelor cuvinte și sintagme: *Flawless execution* („punere în aplicare fără cusur"), *Absolute Focus* („concentrare absolută"), *Speed* („viteză") și *Time Management* („managementul timpului"). *F.A.S.T*, care în română se traduce prin „rapid", se referă la calitatea miliardarilor de a fi eficienți în ceea ce fac. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

[Cred că] 80% din succesul tău constă în execuție.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Timpul este cheia, viteza este critică

Înțelege că timpul reprezintă cel mai important avantaj pe care îl ai, nu banii. Oricând poți câștiga din nou bani, chiar dacă rămâi fără tot ce aveai, dar niciodată nu poți recupera timpul pe care l-ai pierdut. E mai bine să economisești timp decât bani.

Miliardarii își dau seama de importanța vitezei în afacerile lor și excelează la acest capitol. Michał Sołowow, considerat cel mai prosper om de afaceri din Polonia, mi-a spus: „În afaceri, viteza este, din punctul meu de vedere, unul dintre parametrii critici."

Iată cum viteza de acțiune l-a ajutat pe Frank Hasenfratz să câștige un client precum General Motors și să obțină un contract de câteva milioane de dolari:

Am fost prezentat unui reprezentant al unei fabrici ce lucra împreună cu General Motors. Ar fi fost fantastic să ajungem la General Motors. El m-a condus prin atelier și mi-a spus:

— Pe acestea vrem să le externalizăm. Nu mai vrem să le producem aici.

Era vorba despre osii [pentru mașini].

— De câte aveți nevoie?

— De 8.000 pe zi.

Sfinte Sisoe! Câte utilaje îmi vor trebui? I-am dat un preț și i-am spus:

— Vrei să te gândești la preț?

— Nu, este în regulă.

Am obținut contractul. Era primul în domeniul auto, fiind vorba despre o comandă uriașă. Am construit o fabrică nouă numai pentru ea.

Aceasta este puterea vitezei în afaceri.

Una dintre cele mai spectaculoase performanțe obținute de Petter Stordalen a avut loc în 1992, într-o perioadă în care economia era în cea mai gravă recesiune și când faimosul magazin Steen & Strøm din Oslo a dat faliment. Steen & Strøm este un fel de Harrods al Norvegiei, având o istorie de aproape 200 de ani. El definește comerțul cu amănuntul din această țară.

Scanned with OKEN Scanner

Petter Stordalen s-a hotărât să facă o ofertă de cumpărare a magazinului. Planul lui era de a-l împărți în 52 de raioane și de a le închiria în termen de nouă luni.

Luni la prânz, decizia sa a fost făcută publică. Petter Stordalen a câștigat și a sărbătorit victoria împreună cu echipa sa.

Apoi telefonul i-a sunat din nou:

— Petter, trebuie să mergi imediat la Steen & Strøm. Vechea conducere, asumându-și victoria, și-a strâns angajații și vrea să le prezinte planurile. Când au aflat vestea [nouă], au plecat imediat, lăsându-și propriii salariați adunați la parter. Trebuie să mergi chiar acum acolo și să le prezinți planul tău.

Angajații cereau soluții rapide și întrebau când se va redeschide magazinul. Surprins, Petter Stordalen, cu zelul său tineresc, a anunțat că acesta se va redeschide miercuri, la ora 15:00, și a promis o campanie de inaugurare extraordinară.

Mi-am spus: nu o să pot obține nici măcar un anunț în ziar. Era deja luni, ora 13:00. Cum puteam să o scot la capăt?

În același timp, își dădea seama că a cheltuit deja toți banii pentru inventar și pentru brand. Echipa sa a devenit agitată, întrucât o inaugurare de magazin ce nu beneficiase de un buget și care urma să aibă loc în mai puțin de 48 de ore nu avea nicio șansă de reușită. Atunci, el i-a transmis echipei următoarele:

Partea bună acum este că avem două opțiuni. Ambele vă vor oferi un loc în Cartea Recordurilor Guinness. Prima dintre ele: să stați aici pe capul nostru și să nu faceți nimic, iar atunci vom avea parte de cel mai rapid faliment din toate timpurile. Vom da faliment înainte de a deschide magazinul.

Cu siguranță că cei din echipa lui nu-și doreau să se întâmple acest lucru.

A doua opțiune: le-am spus investitorilor că ce ar fi trebuit să realizăm în nouă luni este nevoie să facem până miercuri.

În aceste două zile, Petter Stordalen a reușit nu numai să semneze cu chiriașii pentru cele 52 de raioane, ci să-i și facă pe aceștia să se mute repede aici și să se pregătească de comercializarea produselor lor cu ocazia marii deschideri a magazinului.

Vânzându-le acestora articolele rămase în stoc și echipamentele din magazin, Petter Stordalen a putut să-și recupereze aproape toată investiția chiar în prima zi. Pentru el, era ca și cum ar fi vândut din nou căpșuni.

Următorul obstacol a fost publicitatea pentru campania de inaugurare a magazinului. Cu mult peste termenul-limită și cu promisiunea că va mai plasa, în următoarele șase luni, încă 50 de anunțuri pe niște pagini colorate din presă, Petter Stordalen a reușit totuși să publice o reclamă pe două pagini, în cel mai mare ziar din țară. El a obținut chiar și apariția unor interviuri cu el pe prima

Scanned with OKEN Scanner

pagină a unor cotidiene. Cu aceste ocazii, a declarat că se vor înregistra cele mai mari vânzări din istoria orașului Oslo odată cu deschiderea unui nou magazin.

Într-adevăr, inaugurarea a avut un succes formidabil. În magazin erau mai mulți oameni ca oricând. Atât de mulți, încât scările rulante nu mai funcționau din cauza supraîncălzirii, iar pompierii au cerut să se deschidă toate ușile exterioare ca urmare a pericolului de incendiu.

Într-un final, Steen & Strøm a trecut de la pierderi de 6,5 milioane de dolari pe an, sub vechea conducere, la un profit de 5,5 milioane de dolari în primul an, sub îndrumarea noilor proprietari.

Practic, Petter Stordalen, împreună cu echipa sa, a reușit o redresare completă în doar 48 de ore! A fost o performanță fantastică, ceva ce nu s-a mai întâmplat niciodată înainte sau după aceea. Este un fenomen pe care școlile de afaceri din Norvegia îl analizează și de care se minunează chiar și astăzi!

Citește această poveste captivantă în detaliu pe site-ul meu:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Pentru mine, cel mai remarcabil miliardar în materie de eficiență este Serghei Galitski, fondatorul și directorul general al Magnit, cel mai mare retailer de produse alimentare din Europa. În prezent, deține 17.000 de magazine, iar când l-am intervievat pe Galitski în Krasnodar, mi-a spus că în fiecare zi deschidea cinci noi supermarketuri. Îți poți imagina acest lucru? Îți dai seama ce presupune inaugurarea unui singur supermarket? Mai întâi trebuie să găsești un teren, să negociezi pentru el și să-l cumperi, apoi să obții toate autorizațiile de care este nevoie, să construiești magazinul, să instalezi toate sistemele necesare, să angajezi personal și să instruiești oamenii, să pui la punct partea de furnizare și pe cea de logistică, după care să-l aprovizionezi și să-l promovezi, iar abia apoi să-l deschizi. Și el și echipa lui fac asta de cinci ori pe zi? Cum este posibil așa ceva?

Nu s-a întâmplat așa chiar de la început, dar Magnit și-a sporit în mod constant capacitățile, competențele și eficiența. Într-un final, cei de la această companie au reușit să ajungă la o asemenea viteză de acțiune.

Creșterea continuă a randamentului este adânc înrădăcinată în cultura celor de la Magnit. Partenerul de afaceri al lui Serghei Galitski, Vladimir Gordeiciuk, spune că trebuie să te miști din ce în ce mai repede, altfel vei muri.

Dacă te oprești, mori. Trebuie să te miști. Trebuie să alergi. Chiar în acest moment trebuie să alergi din ce în ce mai repede. Este extrem de dificil să te afli într-o poziție superioară, să ocupi locul cel mai de sus.

Scanned with OKEN Scanner

Șase strategii de eficientizare folosite de miliardari

Eficiența mai presupune să-ți pese și de rezultat, să nu faci ceva doar de dragul de a-l face.

Este un lucru căruia Ron Sim i-a acordat atenție încă din timpul școlii.

Când eram în școala primară și gimnazială, priveam ceva și imediat procesam totul. „Ce-ar fi dacă aș face așa? Dar dacă aș face pe dincolo? Și dacă nu fac asta?" Iar prietenii îmi spuneau: „Gândești prea mult. Fă-o pur și simplu." Lucru care nu este [neapărat] greșit, dar nici corect.

Pe măsură ce am înaintat în vârstă, am observat că în asta constă de fapt simțul meu analitic. Este sursa procesului de gândire care mă ajută să decid dacă să fac sau nu ceva.

Mă întreb: „Cum să procedez astfel încât să obțin cel mai bun rezultat?" Alții însă nu se gândesc la cel mai bun rezultat. Dar eu o fac. Este rezultatul durabil? O mulțime de oameni acționează pur și simplu, fără să le pese de rezultat.

Iată cele șase strategii de eficientizare care le permit miliardarilor să obțină mai mult într-o perioadă mai scurtă și cu mai puțin efort:

1. Stabilește-ți niște obiective

Notează-ți obiectivele. Chip Wilson subliniază importanța termenelor-limită și a „condițiilor de satisfacție".

Eu fac totul cu termen „până la data de", așa că trebuie să existe niște condiții de satisfacție cu mențiunea „până la data de" pentru tot ceea ce realizez, chiar și pentru lucrurile personale. Astfel, știu că, dacă promit să duc la bun sfârșit ceva până la o anumită dată, o voi face. Și trebuie să dau dovadă de integritate chiar și față de mine însumi, astfel încât, dacă voi făgădui că voi pune în aplicare ceva până la o dată anume, atunci trebuie să duc la îndeplinire proiectul respectiv și să-l realizez în modul în care se așteaptă lumea să o fac.

Trebuie să existe niște condiții de satisfacție cu mențiunea „până la data de" pentru tot ceea ce realizez.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Iată sfatul dat de Ron Sim copiilor lui:

Scanned with OKEN Scanner

Viața este o călătorie lungă; dacă nu rămâi concentrat și nu ai obiective [clare], ești un om pierdut. Dacă nu ești muncitor, vei fi un om inutil. Dacă nu ești disciplinat, vei avea probleme. Așa că rămâi concentrat.

2. Planifică în mod regulat

Ca orice miliardar, Michał Sołowow preferă să planifice, în loc să viseze.

La nivel de bază, nu am visuri, ci doar planuri. Unele de tot felul, care vizează companiile și lucrurile pe care le facem. Am diverse planuri care nu sunt surprinzătoare sau peste medie, ci mai degrabă în curs de realizare. Adică, fac parte din domeniul planurilor.

Majoritatea miliardarilor, precum Jack Cowin, își fac planuri zilnic.

Eu am un cronometru al zilei, un calendar care dictează unde mă aflu, ce fac pentru anul în curs, iar apoi mă gândesc la ce a trecut. Eu îmi fac planificări zilnic și, pe lângă asta, îmi propun încă trei sau patru obiective mai mari pe care vreau să le realizez [cât mai curând].

Viața este o călătorie lungă; dacă nu rămâi concentrat și nu ai obiective [clare], ești un om pierdut.

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

3. Prioritizează

Miliardarii folosesc diverse strategii de prioritizare. Este important să-ți stabilești prioritățile, apoi să alegi o strategie de prioritizare care ți se potrivește și să fii consecvent în utilizarea ei.

Strategie de prioritizare: mai întâi lucrurile cele mai importante

O astfel de strategie este probabil cea mai populară printre acești guru ai eficienței, fiind aplicată la scară largă și de către mulți alți miliardari.

Kim Beom-Su, coreeanul care domină sectorul serviciilor mobile, face parte din rândul acelor miliardari care folosesc strategia de mai sus pentru a-și prioritiza proiectele și sarcinile.

Am încercat în permanență să pun sub semnul întrebării ceea ce fac. Care este cel mai important lucru în acest moment? Care este cea mai importantă persoană, care este

Scanned with OKEN Scanner

cea mai importantă sarcină de care trebuie să mă ocup în prezent? Gândesc totul în acești termeni și încerc să rezolv respectivele lucruri și să deleg restul sarcinilor. Prin urmare, cam acesta este stilul meu și astfel nu mai simt nevoia să-mi gestionez [mai bine] timpul. Dacă am mult timp liber înseamnă că firma merge bine, iar dacă sunt ocupat înseamnă că lucrurile merg mai prost.

Strategie de prioritizare: mai întâi lucrurile cele mai dificile

Această strategie, pe care Brian Tracy o numește „taci și înghite", este folosită chiar de mai mulți miliardari decât prima. Mai întâi ei îndeplinesc sarcinile cele mai dificile.

Lirio Parisotto descrie această strategie în felul următor:

Primele lucruri pe care trebuie să le fac sunt acelea care îmi displac. De ce? Pentru că astfel celelalte lucruri devin mai ușoare. Când le amâni, atunci o să fie și mai rău dacă musai trebuie să le faci a doua zi. Deci, dacă ai de realizat ceva ce nu-ți place, dacă trebuie să dai un telefon și tu nu suni pentru că știi că respectiva persoană ți se va plânge, sau pentru că ai putea avea probleme, sau pentru că nu-ți place persoana respectivă, sau pentru că trebuie să concediezi pe cineva care îți creează repulsie, atunci exact acesta este primul lucru pe care e indicat să-l faci. În cele din urmă, este bine să rămânem doar cu lucrurile ușor de făcut și care sunt plăcute.

În fiecare dimineață, Peter Hargreaves își pune două întrebări: „Cu cine îți dorești cel mai puțin să vorbești?" și „Ce sarcină îți dorești cel mai puțin să o duci la capăt?"

Invariabil, acestea sunt cele două priorități ale zilei. Ar trebui să vorbești imediat cu persoana cu care nu vrei de fapt să discuți și să rezolvi sarcina de care nu ai chef să te apuci. Sunt două lucruri care îți blocau mintea, iar după acel moment vei avea o zi minunată.

Primele lucruri pe care trebuie să le fac sunt acelea care îmi displac.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Strategie de prioritizare: mai întâi cele mai urgente chestiuni

Poate că vei crede că aceasta este o manieră învechită de a rezolva lucrurile, însă de fapt ea reprezintă o strategie folosită cu succes de unii dintre miliardari.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul lui Ron Sim, stabilirea priorităților se face în funcție de trei niveluri: „Urgent – Sensibil – Logic".

Cai Dongqing mi-a spus: „În mod normal, mă ocup de sarcinile pe care le am în funcție de cât de urgente sunt."

Iar unii miliardari trec pe modul de urgență dacă este necesar.

Strategie de prioritizare: mai întâi lucrurile cu un potențial mai ridicat

Unii miliardari au dezvoltat o strategie mai sofisticată de prioritizare a proiectelor și a sarcinilor lor. Ei acordă întâietate lucrurilor cu un potențial mai ridicat.

Tony Tan Caktiong a fost „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004. El descrie foarte clar această strategie:

Uneori depinde de urgență, dacă este cu adevărat ceva necesar [de făcut rapid]. Dar, de cele mai multe ori, este vorba mai mult de ce presupun proiectele. Apoi ne uităm la cele mai importante, care au un potențial de recompensă mai mare, și ne orientăm către ele.

Serghei Galitski merge chiar mai departe de atât. El urmărește raportul risc/recompensă și recomandă diferențierea strategiei în funcție de mărimea companiei: dacă ai o companie mică, trebuie să acorzi atenție lucrurilor cu cele mai mari perspective de creștere. Când este vorba despre o firmă mare, acordă atenție mai întâi lucrurilor cu cea mai mare încărcătură.

4. Concentrează-te

Fiecare antreprenor are sute de lucruri de făcut și mii de idei de urmat. Dacă nu te concentrezi asupra a ceea ce vrei să faci și nu te străduiești să finalizezi acel lucru, atunci pur și simplu nu poți să duci nimic la îndeplinire. Așadar, este important nu numai să-ți stabilești prioritățile și să decizi care sunt sarcinile de care trebuie să te ocupi, ci să și hotărăști ce lucruri nu trebuie să faci. De asemenea, nu te lăsa distras de urgențe. „Fă eforturi să atingi un obiectiv fără să te lași influențat de factori externi.", după cum spune Jack Cowin. „Ferește-te de cele mai frumoase fete, de noile teorii și de diversiuni."

Tim Draper mi-a spus:

Un lucru pe care l-am învățat de la tatăl meu a fost să urmăresc un singur obiectiv și să o fac până la capăt. Concentrează-te până când ajungi acolo, până când realizezi ceea ce ai vrut să faci. Am crezut și cred în asta.

Scanned with OKEN Scanner

Michał Sołowow a învățat două principii importante în cariera sa de om de afaceri.

Știi, un om deprinde multe lucruri în viață, iar ele îi devin principii. Primul dintre ele este: „Hotărăște care sunt lucrurile pe care să nu le faci.", adică, de fapt, concentrează-te asupra lucrurilor importante. Adesea, este dificil să poți spune „nu" unui lucru ce poate părea atractiv, dar este imposibil să faci totul și, pur și simplu, asta îți distrage atenția. Iar o astfel de distragere, adică lipsa de concentrare asupra obiectivelor tale importante, înseamnă, într-adevăr, că duci la îndeplinire totul, dar fără să aibă, în cele din urmă, vreun rezultat. Al doilea principiu constă în faptul că, dacă nu poți înțelege ceva, atunci pur și simplu nu ar trebui să faci acel lucru. Adică, dacă nu pot pricepe o anumită situație, de exemplu, o anumită piață, diverse lucruri, evenimente, și nu pot să o fac rapid înseamnă că nu ar trebui să mă implic.

Hotărăște care sunt lucrurile pe care să nu le faci.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Chip Wilson reflectează asupra modului în care el se concentrează în viața de zi cu zi.

Chiar nu am nicio problemă să renunț la lucrurile care nu funcționează. Vorbesc despre sarcinile de zi cu zi. La începutul fiecărei zile de muncă, mă întreb: „Dacă ar fi să concurez împotriva mea, cum aș face-o?" Asta mă ajută să prioritizez ceea ce trebuie să se întâmple și să renunț la lucrurile care nu sunt importante, dar pe care poate că oamenii le consideră esențiale, și să trec la cele care contează cu adevărat.

Dacă nu poți înțelege ceva, atunci pur și simplu nu ar trebui să faci acel lucru.

– Michał Sołowow #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În anii '90, când compania lui a început să se pregătească pentru IPO[27], Cho Tak Wong a învățat că trebuie să te orientezi spre lucrurile la care excelezi. Firma lui aproape că a intrat în faliment, deoarece, în ciuda lipsei sale de expertiză în dezvoltare, a construit un sat industrial pentru guvernul local și a fost surprins de criza economică din 1994.

[27] Siglă din limba engleză care provine de la sintagma *Initial Public Offering* („Ofertă Publică Inițială") și se referă la oferta de acțiuni a unei companii ce urmează să fie listată pentru prima dată la bursă. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Mi-au trebuit mulți, mulți ani pentru a restructura și pentru a face față tuturor pierderilor. Din această situație am învățat că, dacă o companie vrea să aibă succes, trebuie să fie profesionistă. Este obligatoriu să prestezi o muncă de foarte bună calitate. Nu trebuie să diversifici [activitățile]. Fii bun în ceea ce faci, concentrează-te asupra acestui lucru și fii extrem de puternic în acel domeniu, iar abia atunci vei putea deveni mare.

5. Valorifică-ți timpul și energia

Conștientizează faptul că în fiecare zi dispui de niște resurse limitate de timp și de energie. Nu-ți poți amplifica puterea de muncă. De aceea, strategiile de gestionare a timpului și de productivitate funcționează doar într-o anumită măsură. Odată cu dezvoltarea companiei, aceasta își pierde rapid din avânt și ajunge într-un blocaj. Aici intervine efectul de pârghie. Poți valorifica timp, energie, abilități și chiar finanțe obținând ajutorul altor persoane.

Fii bun în ceea ce faci, concentrează-te asupra acestui lucru și fii extrem de puternic în acel domeniu, iar abia atunci vei putea deveni mare.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Jack Cowin explică:

Trebuie să intri într-o afacere în care de obicei câștigurile sunt cele care pot fi multiplicate, nu efortul personal. Eu le spun oamenilor să nu fie precum dentiștii. Iar ei mă întreabă: „Cum adică?" Le explic că, atunci când un stomatolog nu umblă la dinți, nu face niciun ban. Totul se bazează pe abilitatea lui de a folosi o freză. Intră într-o afacere în care nu există a opta zi a săptămânii și nici a douăzeci și cincea oră a zilei. Implică-te într-o activitate în care să-ți valorifici timpul și energia făcându-i pe ceilalți să lucreze cu tine și pentru tine.

Trebuie să poți miza mai degrabă pe ceea ce câștigi decât pe efortul personal. Nu intra în afaceri care se bazează pe efortul personal. Trebuie să fii capabil să obții un efect de pârghie asupra timpului și a energiei tale.

6. Măsoară tot ceea ce faci

Tot ceea ce măsori se va realiza. De aceea, este important să chibzuiești bine la tot ceea ce faci în afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru mine, un campion al eficienței a fost mereu Frank Hasenfratz. Compania lui, Linamar, a avut un profit aproape dublu față de alți producători de piese auto. Mottoul lui de viață a fost: „Măsoară tot ceea ce faci."

Frank Hasenfratz a introdus în fabricile sale un proces nesfârșit de cuantificare și de îmbunătățire a costurilor, care este realizat de „echipa de atacare a costurilor" (*Cost Attack Team* – CAT) condusă chiar de el.

Cel mai important aspect pentru mine este că noi măsurăm totul. Cuantific totul încă din prima zi. Dacă eu pot face asta într-un minut și 20 de secunde, cum am putea obține un timp mai bun? Nu lucrând mai mult, ci [făcând-o] într-un mod mai eficient.

De exemplu, atunci când realizăm o analiză a costului, ne gândim astfel: în schimbul de zi este un individ scund, iar în cel de noapte, unul înalt. Acum, ce fel de masă le așezi în față? Pui una asupra căreia tipul înalt trebuie să se aplece tot timpul sau una la care tipul scund nu poate ajunge? De ce să nu o înlocuim pe fiecare cu o masă reglabilă? Nimeni nu se gândește la așa ceva. „Aceasta este o fabrică; de ce ai face un asemenea lucru?" Da, costă puțin mai mult. Dar gândește-te la asta. Tipul acela scund nu mai trebuie să se urce pe un scaun [pentru a-și face treaba].

În tinerețe, Frank Hasenfratz a fost canotor și participa la diferite competiții. Când l-am întrebat ce a învățat din sport și a aplicat și în afaceri, mi-a răspuns următoarele:

Trebuie să cronometrezi totul, să măsori totul și să fii disciplinat. Nu poți să vâslești într-o echipă de canotaj fără să fii disciplinat și fără să fii un jucător de echipă. Chiar dacă ești lider, trebuie să fii unul de echipă. Și de ce ai vrea să intri într-o cursă și să nu-ți măsori performanțele? Așa este și în afaceri. Măsoară, măsoară, măsoară.

De exemplu, eu număr de câte mișcări am nevoie ca să mă bărbieresc. Se pare că tu nu faci asta, pentru că ai barbă. [Râde] *Dar eu țin seama de acest lucru.*

Nu mi-a venit să cred ce mi-a spus, așa că l-am întrebat de câte mișcări avea nevoie ca să se bărbierească.

Aveam nevoie de 78 de mișcări ca să mă bărbieresc. Dar acum sunt cu câțiva ani mai în vârstă, am fața mai mare și mai multe riduri. Bat spre 83-84 de mișcări.

L-am întrebat:

— Și timpul? Îl măsori și pe acesta?

— Bineînțeles. [Durează] Aproximativ două minute și jumătate. Îmi ia cincisprezece minute să fac duș și să mă bărbieresc. Și este fix la fel mereu, pentru că măsor totul.

Măsoară tot ceea ce faci.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Lucrează în mod inteligent

Nu este vorba doar despre a munci din greu, ci și despre a o face în mod inteligent. Persoanele intervievate mi-au împărtășit câteva dintre instrumentele de eficientizare pe care le folosesc în businessurile lor.

Gestionează-ți e-mailurile

Miliardarii, la fel ca fiecare dintre noi, trebuie să facă față afluxului nesfârșit de e-mailuri pe care le primesc. Unii dintre ei au dezvoltat niște strategii explicite pentru a se ocupa de ele.

Mohed Altrad administrează peste 200 de companii. Cu toate astea, când îi scriam un e-mail, îmi răspundea într-o oră sau două. Surprins de acest aspect, l-am întrebat cum își gestionează inboxul.

Citesc în jur de 300 de e-mailuri pe zi, ceea ce este într-adevăr un număr enorm de mesaje. Dacă nu le gestionez cum trebuie, a doua zi voi avea o problemă. Pe cele mai multe dintre ele, din fericire, trebuie să le transfer altcuiva. Le parcurg foarte repede, dar cu toate acestea îmi mai rămân nedeschise în jur 5% sau 10% dintre ele. Trebuie să le rezolv [și pe acelea]. La fiecare două ore mă uit în inbox și văd ce este urgent, ce nu este urgent, ce trebuie redirecționat. De exemplu, în cazul tău, știu că este vorba despre ceva important pentru tine, așa că încerc să consider e-mailurile tale ceva prioritar. Și le-am tratat ca atare.

În mod similar, și Manny Stul m-a surprins cu răspunsurile sale prompte.

Încerc să fac lucrurile în ordine. La fel procedez și în cazul e-mailurilor: îmi dau silința să răspund mai întâi celor mai recente, și nu invers. Uneori se poate să primești un șir de mesaje, o conversație între mai multe persoane, iar eu vreau să vorbesc despre ultimul rezultat. Poți să faci un comentariu pe marginea unui subiect sau să dai un sfat, dar, dacă au mai fost încă zece e-mailuri de atunci, în aceeași zi, poate că altcineva a venit [ultima dată] cu mai multe informații relevante.

Așa că întotdeauna încerc să o iau de sus în jos. În mod normal, este o modalitate greșită, contrară celei pe care o folosesc oamenii [în general], dar cu siguranță că așa răspund eu la e-mailurile mele. De aceea sunt mereu la curent cu ceea ce se întâmplă. Încerc să fiu la zi cu mesajele pe care le primesc, acesta fiind și motivul pentru care lucrez noaptea.

În mod interesant, atât Mohed Altrad, cât și Manny Stul au devenit „antreprenorul anului la nivel mondial" (în ani diferiți). Strategia lor de procesare a e-mailurilor este, se pare, un semn al abilității lor excelente de a-și structura lumea în care trăiesc și munca pe care o fac.

Scanned with OKEN Scanner

Repetă ceea ce vezi că funcționează

Dacă descoperi un mod de a rezolva o problemă și care funcționează foarte bine, fă-o din nou și din nou, de câte ori poți. Repetă această metodă pentru a profita cât mai mult de ea. Astfel a ajuns Frank Stronach de la a avea o fabrică, la a deține peste 400.

Când am început, am angajat pe cineva ca maistru. După doi ani, l-am întrebat:

— Cum se face că ești atât de diferit?

Mi-a spus că se gândește să-și deschidă propria lui fabrică. Așa că eu i-am replicat:

— Hai mai bine să vorbim mâine.

Pe atunci, aveam deja ceva bani strânși la bancă. Astfel, a doua zi m-am dus la el și i-am propus:

— Uite, ce-ar fi să deschidem o nouă fabrică? Eu voi plăti costurile inițiale. Tu vei deține o treime din ea, iar eu, două treimi. Vei avea un salariu de bază și nu va mai trebui să faci ore suplimentare. La sfârșitul anului, fiecare își ia partea care i se cuvine – tu iei o treime, iar eu două treimi – și lăsăm un procentaj din profit pentru dezvoltare.

M-a întrebat:

— Vorbești serios?

Iar eu i-am răspuns:

— Da.

Am mers la un avocat și am semnat actele. [Râde] *Apoi m-am dus la următorul maistru, și apoi la următorul, și iar la următorul. Dintr-odată, aveam peste 400 de fabrici.*

Nu te complica

Dar Frank Stronach este, de asemenea, maestrul simplității. Menține lucrurile simple. Redu și tu complexitatea pe cât de mult posibil. Acest lucru îți va crește eficiența. Când l-am întrebat care este secretul succesului său, mi-a răspuns astfel:

Păstrează lucrurile cât mai simplu posibil. Nu te complica. Suntem o companie atât de mare, încât am deja 25 de avocați angajați la departamentul juridic. Mi-au dat un contract de 100 de pagini. Iar eu le-am spus: „Scrieți-mi același lucru în numai 25 de pagini."

Folosește-te de forța curentului

Dilip Shanghvi recomandă să te lași purtat de curent, să profiți de forța acestuia, în loc să-ți consumi forța împotriva lui.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă mergi în direcția curentului, forța necesară pentru a te deplasa este foarte mică. Dacă te deplasezi împotriva lui, vei avea nevoie de mult mai multă putere. Cred cu tărie în importanța descoperirii unei modalități de a reduce la minimum raportul efort – rezultat. Dacă depui o cantitate de X efort și obții un rezultat în valoare de 10X, aceasta este o soluție mult mai eficientă decât atunci când te folosești de X efort și ajungi la un rezultat în valoare de 1X.

Aplică principiul vitezei maxime

Dacă te întrebi cum reușesc miliardarii să-și dezvolte atât de repede companiile pe care le fondează, să creeze în doar câțiva zeci de ani o valoare greu de imaginat, când alții ar fi avut nevoie de milenii, răspunsul acesta este un principiu.

Serghei Galitski explică cum funcționează lucrurile:

Întotdeauna mă gândesc că, în viața asta, mi-am asumat un risc maxim. Cu toate acestea, pe măsură ce timpul trece, când îmbătrânești, toată lumea, inclusiv eu, vrea să-și asume mai puține riscuri. Este nevoie de suma experienței acumulate și a intelectului pentru a înțelege cât de ridicat este riscul pe care ți-l poți asuma de fapt. Iată ce numesc eu pregătire pentru afaceri: să pui cea mai mare tensiune în fir, fără să-l rupi. Astfel obții viteza maximă.

De exemplu, în primii cinci sau șapte ani [de activitate] nu am scos niciun profit, dar am deschis noi unități. Și în fiecare lună citeam Bilanțurile P și L și ne era teamă că o să constatăm că eram fie pe pierdere, fie pe zero. Dar noi am continuat să deschidem alte sedii. Însă pe atunci eu aveam doar 25-27 de ani.

Să pui cea mai mare tensiune în fir, fără să-l rupi. Astfel obții viteza maximă.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dar tu, dragul meu cititor? Cât de *F.A.S.T.* ești? Cât de eficientă îți este punerea în aplicare a unor idei? Îți stabilești obiective și planifici cu regularitate diverse acțiuni? Ai niște priorități și te concentrezi asupra rezolvării lor? Cum îți valorifici timpul și energia? Cuantifici tot ceea ce faci? Lucrezi în mod inteligent? Doar în acest fel ai șanse să ajungi să câștigi miliarde de dolari.

Scanned with OKEN Scanner

- Delăsătorii au idei, dar nu le pot pune în practică.
- Milionarii își pun în aplicare ideile, dar nu sunt eficienți.
- Miliardarii își pun ideile în aplicare într-un mod eficient; ei sunt rapizi și rămân concentrați asupra obiectivelor lor.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 16

Gestionează-ți banii în mod inteligent

Frugalitatea[28] *cuprinde toate celelalte virtuți.*

– Cicero

[28] În domeniul afacerilor, reprezintă practica de a fi econom și de a evita risipa de bani (reinvestind permanent profitul pe care îl ai în propria companie). (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Majoritatea oamenilor au o concepție eronată despre miliardari și despre bani. Ei cred că miliardarii se odihnesc pe munți întregi de bani și că ei nu fac nimic altceva decât să inventeze noi modalități de a-i cheltui. Nimic mai departe de adevăr. În introducerea cărții de față am explicat că păstrarea unui miliard de dolari în numerar ar cauza în fiecare zi un cost de oportunitate de până la 135.000 de dolari. Pur și simplu nu are sens să faci acest lucru. Aproape toată averea pe care o dețin miliardarii este investită în companiile lor, în acțiuni la alte companii, în proprietăți imobiliare și în alte active.

Miliardarii nu văd finanțele lor ca pe un bun ce trebuie cheltuit. Banii există pentru a-i investi și pentru a crea ceva nou cu ajutorul lor. În afaceri, ei sunt o formă de energie universală, ce le permite acelora care îi dețin să facă să se întâmple anumite lucruri și să-și transforme viziunile în realitate.

Atitudinea corectă

Naveen Jain se consideră mai degrabă un administrator al banilor săi decât un proprietar al lor.

Este un mod extrem de interesant de a privi succesul în viață.

La un moment dat mă aflam la un eveniment la care participa și un grup de oameni foarte inteligenți. Eu mă plimbam printre ei și la un moment dat am intrat în vorbă cu cineva:

— Bună ziua. Ce mai faci?

Iar tipul mi-a răspuns:

— Ei bine, sunt cam deprimat.

Eram pe picior de plecare, dar serios acum, doar nu te aștepți ca cineva să răspundă la această întrebare altfel decât cu „Bine, mulțumesc. Dar tu?" [Râde] *Așa că, atunci când cineva îți dă o replică precum cea primită de mine, faci cinci pași înapoi și spui:*

— Oh, îmi pare foarte rău! Ce ți s-a întâmplat?

Iar omul acela mi-a spus că povestea s-a întâmplat chiar când s-a prăbușit bursa:

— Am pierdut jumătate din bani la bursă și nu mă simt bine.

A fost în anul 2008.

Am respirat adânc și i-am explicat:

— Ei bine, de fapt banii nu-ți aparțin. Oricum, ești doar un simplu administrator al bunătății lui Dumnezeu pe Pământ. Și El mai crede în tine, pentru că ți-a lăsat cealaltă jumătate din sumă tocmai fiindcă Se așteaptă să faci lucruri bune cu încrederea pe care ți-o arată. Iar tu, în calitate de administrator, nu Îi oferi bunătatea pe care ți-o oferă El. Nu o folosești pentru a-i ajuta pe oameni. Iar dacă El nu ar fi crezut în tine, ți-ar fi luat totul. Așa că, din moment ce ți-a lăsat o jumătate din bani, mai crede în

Scanned with OKEN Scanner

tine. Speră că te vei duce să faci lucruri bune cu ei. Și apoi s-ar putea să se întoarcă la tine și să-ți spună: „Știi ceva? Ești un administrator bun, îți voi da mai mult."

Tipul acela se uită ciudat la mine și mă întreabă:

— De ce crezi că Dumnezeu are vreo legătură cu toate acestea?

Iar eu i-am spus:

— Ei bine, ai încercat să fii bun cu oamenii și să te raportezi la acțiunile tale ca și când nu ar fi vorba despre bani, ci despre dorința sinceră de a-i ajuta pe ceilalți? Ai să vezi câtă bunătate poți primi. Poate că Dumnezeu chiar ar putea fi bun cu tine.

Am plecat și ne-am reîntâlnit peste trei sau patru ani. Atunci l-am întrebat:

— Ce mai faci?

Iar el mi-a răspuns astfel:

— Îmi amintesc de tine și acum mă simt foarte, foarte bine.

Iar eu i-am spus:

— Oh, cum așa?

El mi-a replicat:

Nu numai că sunt fericit, dar am recuperat tot ceea ce am pierdut. Atunci l-am întrebat:

— Ce s-a schimbat [între timp]?

Răspunsul lui a fost:

— Mi-am schimbat perspectiva asupra vieții. Nu-mi mai fac griji atunci când vorbesc cu oamenii despre ce vor ei. Îmi doresc să-i ajut, așa cum mi-ai spus tu mai demult. Este incredibil cât de fericit sunt și câți bani am câștigat [între timp].

Din mass-media afli tot felul de povești despre stilul de viață al miliardarilor, extravagant, opulent și plin de excese. În realitate, mulți miliardari *self-made* sunt în viața lor privată modești și economi. Frank Hasenfratz nu avea nevoie de prea multe lucruri pretențioase. „Mănânc un sendviș cu brânză și beau o cola dietetică. Asta este ceea ce consum în majoritatea zilelor. Nu am niște pretenții excesive. Nu cred că m-am schimbat prea mult de când aveam zece ani."

Peter Hargreaves, fondatorul companiei Hargreaves Lansdown, a învățat de la propriul tată să fie extrem de atent cu banii.

Tata avea o mică afacere. A trăit în vremuri foarte austere. Pe atunci, oamenii nu erau bogați, mai ales după Al Doilea Război Mondial. Țara noastră a fost în faliment timp de mulți ani, la fel ca majoritatea statelor europene. Iar tata era extrem de atent cu banii. Am văzut cât de grijuliu era și cum săptămânal punea bani deoparte pentru a achita factura la gaze, pe cea de electricitate etc., iar acest lucru limitează afacerile la un nivel foarte elementar.

Scanned with OKEN Scanner

Peter Hargreaves este extrem de econom în businessurile pe care le deține. În cadrul companiei lui nu există mașină de serviciu, iar în viața privată el conduce o Toyota Prius veche de opt ani, după cum am aflat atunci când l-am intervievat la Bristol. Și a transmis modestia lui și copiilor săi.

Sunt foarte mândru de cei doi copii ai mei, iar motivul este faptul că nu s-au schimbat din cauza banilor. Sunt doi copii normali, naturali, care duc o viață foarte modestă. Fiica mea a făcut un stagiu de un an la Londra, locuia într-un apartament și obișnuia să vină în urma mea și să stingă luminile dacă cumva le lăsam aprinse, fiindcă știa că trebuie să-și plătească [singură] factura la electricitate.

Amândoi copiii conduc mașini foarte modeste; fiecare are un autoturism vechi de șapte ani și un apartament destul de modest. Și dacă merg în vacanță, se duc cu prietenii lor și își iau locuri în partea din spate a avionului. Apropo, pentru că locuiesc la zece minute de aeroportul din Bristol, este mult mai simplu să zbor cu companiile aeriene cu buget redus; noi preferăm să mergem cu acestea în loc să conducem două ore până la [Aeroportul] Heathrow.

Peter Hargreaves mi-a povestit că odată a fost la magazinul Zara din Mallorca și și-a cumpărat o pereche de pantofi aflați la reducere și expuși pe tejghea.

Pantofii aceia m-au costat în jur de 35 de euro. Îi iubesc [la fel de mult] și astăzi. I-am purtat timp de zece ani și continuă să fie perechea mea preferată de pantofi, fiind curați și lustruiți. Arată ca noi. Pun pariu că sunt singura pereche care încă mai există din modelul acela de pantofi.

Dar probabil că cel mai modest dintre toți cei pe care i-am intervievat este Narayana Murthy, fondatorul Infosys, una dintre cele mai mari companii de software din lume. El locuiește încă într-un apartament modest cu trei camere din Bangalore, în care s-a mutat împreună cu soția sa atunci când și-a fondat compania.

Lirio Parisotto îl cunoaște pe Narayana Murthy pentru că au concurat în același an pentru premiul „antreprenorul anului la nivel mondial". La evenimentul de gală, se impune de obicei un cod vestimentar care te obligă să porți frac. Narayana Murthy a câștigat competiția și a devenit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2003, dar, după cum mi-a spus Parisotto, a fost singurul de acolo care nu era îmbrăcat în frac. A spus că nu deținea unul, deoarece nu prea avea nevoie de el. Purta un costum obișnuit.

Narayana Murthy mi-a mărturisit că singurul lux cu care se răsfață de obicei sunt cărțile.

Nu este tocmai genul de comportament de consum la care te-ai aștepta din partea unei persoane cu o avere netă de peste două miliarde de dolari, nu-i așa?

Scanned with OKEN Scanner

Învață cum să-ți gestionezi banii

Dacă nu știi cum să te descurci cât mai bine cu banii, nu poți avea succes în afaceri. Învață mai mult despre bani și despre domeniul finanțelor.

Un bun exercițiu de gestionare a banilor constă în a-ţi monitoriza cheltuielile personale.

Hüsnü Özyeğin, în prezent cel mai înstărit miliardar *self-made* din Turcia, și-a format încă de tânăr obiceiul de a-și întocmi un buget, iar mai târziu, la universitate, și-a folosit abilitățile de contabilitate și de gestionare a banilor.

Am devenit trezorierul frăției. Îi țineam contabilitatea, iar cei de acolo mă plăteau cu 80 de dolari pe lună, ceea ce era un salariu destul de bun pentru mine. Așadar, aveam slujbe de vară, slujbe de iarnă. Țineam evidența fiecărui bănuț pe care îl cheltuiam. Încă mai am caietul acela împărțit pe coloane, unde se poate vedea acest lucru. Țineam evidența tuturor cheltuielilor.

Hüsnü Özyeğin își scoate vechiul caiet cu coloane și citește: „Album, 3 dolari. Caiete, 1,75 dolari." Scrisul lui este citeț și datele sunt foarte precise. „Indigo, materiale plastice pentru campanie. Obișnuiam să candidez [pentru o funcţie]. Vezi, 2 dolari. Cheltuieli de întoarcere acasă. Aparat de ras Gillette, 1,55 dolari. Cărți poștale de Crăciun, 1,96 dolari. Loteria pentru bal, 1 dolar. După ce am strâns ceva bani, am început să ies la întâlniri cu fete. Întâlnire cu Sally, 2,15 dolari. Și șosete, 1,79 dolari. Pantofi, 11,95 dolari. Totul era ieftin pe vremea aia."

Cea mai importantă lecție pe care o pot da oricui este să-și țină evidența banilor sau să-și fixeze un buget încă de tânăr. De asemenea, [acest lucru] te determină să ai o autodisciplină extraordinară.

Unii dintre miliardarii *self-made* au învățat încă de când erau copii cum să se descurce cu banii și cum să-i economisească.

Lui Tim Draper i s-a arătat încă de la vârsta de nouă ani cum să investească banii și cum să-i înțeleagă.

Tata m-a învățat să fac investiții de pe vremea când aveam nouă ani. Cu banii mei de buzunar am reușit să-mi cumpăr o acțiune. Era vorba despre una la [compania de asigurări mutuale și servicii financiare] Mutual of Omaha.

Acțiunile nu s-au mișcat prea bine [la acea firmă]. Apoi am depus zece dolari la bancă și le-am urmărit evoluția, dar nici cu aceștia nu s-a întâmplat mare lucru. Am obținut [o dobândă de] 5% pe an sau cam așa ceva. Cred că pentru o vreme a fost un profit de 10% pe an. Mi-am zis: „Uau, e destul de bine. Am avut un dolar, iar acum s-au făcut 1,10 dolari."

Scanned with OKEN Scanner

Astfel, de foarte timpuriu am devenit un investitor, iar acest lucru s-a dovedit a avea un mare impact asupra mea, pentru că, atunci când am început să lucrez în domeniul afacerilor cu capital de risc, am împrumutat bani de la SBA, o companie de investiții pentru întreprinderi mici. Și când am făcut împrumutul, aveam vreo 26 de ani, iar una dintre condițiile impuse era că trebuia să am o experiență de zece ani în domeniul investițiilor. Și eu am spus:

— Fac investiții de la vârsta de nouă ani.

Iar tipul de acolo mi-a zis:

— Bine!

Așa că mi-a fost de un mare folos că am început devreme. Mi se pare grozav că ni se dădea o alocație. Ea a fost foarte importantă pentru noi, ajutându-ne să înțelegem valoarea banilor. La fel munca în grădină. Nu mi-a plăcut dintotdeauna să fac treabă acolo, dar mă bucuram să primesc [drept recompensă] un penny pe minut. Mereu mă gândeam: „A trecut încă un minut și am mai primit un penny."

Cea mai importantă lecție pe care o pot da oricui este să-și țină evidența banilor sau să-și fixeze un buget încă de tânăr.

– Hüsnü Özyeğin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Chip Wilson a câștigat sume considerabile angajându-se la vârsta de optsprezece ani, dar nu a învățat cum să-și gestioneze în mod corespunzător banii până la 20 de ani.

Am primit o slujbă la oleoductul din Alaska și am fost cel mai bine plătit muncitor din lume. Aveam optsprezece ani când m-am dus acolo, poate chiar șaptesprezece, și am câștigat, cred că în dolarii de azi, aproximativ 700.000 [de dolari] într-un an și jumătate. O sumă uluitoare. Dar lucram câte optsprezece, nouăsprezece ore pe zi și [după aceea] nu aveam unde să mă duc. Nu mi-am luat concediu deloc. A trebuit să plec de acolo pentru că simțeam că nu mai pot.

Nu aveam cum să-mi cheltuiesc banii. Dar i-am trimis acasă și mi-am cumpărat o casă cu trei apartamente. După ce m-am întors [din Alaska], am locuit într-unul dintre ele, iar pe celelalte două le-am închiriat, ceea ce m-a făcut să mă gândesc la fluxul de numerar și la proprietăți.

Marea greșeală a fost că am dat un avans pentru casă, dar la acea vreme rata dobânzii era de 19%. Așa că aveam în cont toți acești bani care îmi aduceau o dobândă de 2%, iar pentru ipotecă eu plăteam 19%. Nu mi-am dat seama să transfer banii de la

Scanned with OKEN Scanner

bancă pentru creditul ipotecar, astfel încât să nu mai fiu nevoit să plătesc rata dobânzii. Fluxul de lichidități este rege.

De îndată ce a rezolvat problema, Chip Wilson a început să acumuleze tot mai mulți bani. Asta l-a făcut bogat înainte de vârsta de 25 de ani.

Limitează-ți cheltuielile

Înțelege că, indiferent de suma cu care îți vei diminua costurile, aceasta se va duce, în proporție de 100%, către profitul tău. Pentru a o câștiga altfel, ai avea nevoie de un profit care să fie egal ca valoare cu un multiplu al acestei sume.

Pentru mine, Frank Hasenfratz a fost campionul mondial al reducerii costurilor în afaceri. După ce fiica sa a preluat funcția de directoare executivă, el și-a îndreptat atenția asupra echipei sale de CAT, pe care a creat-o pentru a nu face altceva decât să descopere oportunități de a economisi mai mulți bani în cadrul organizației.

Trebuie să ții cont de faptul că, să presupunem, obții un profit de 10% – dacă pot economisi acum 160.000 de dolari, iar asta mi-a luat o oră. Trebuie ca pe un etaj să se presteze muncă în valoare de 1,6 milioane de dolari pentru a obține un profit de 160.000 de dolari.

Exersează controlul costurilor și nu cheltui mai mult decât este necesar.

În cadrul companiei sale, Linamar, Frank Hasenfratz a obținut anual milioane de dolari numai din economiile făcute.

Este uimitor ce poți descoperi. În Europa, în două săptămâni, am depistat 2,7 milioane de dolari, sau poate chiar mai mult. Nu este vorba doar despre un profit unic, ci despre unul anual. Dacă proiectul durează cinci ani, câștigul va continua [să fie obținut] cinci ani. Ei bine, să privim lucrurile în felul următor: o companie medie de piese auto înregistrează, în momentul de față, după impozitare, între 3,5% și 5% profit. Iar Linamar are, după reținerea impozitului, un profit de 8,5%. Doar o singură altă companie mai reușește acest lucru. Este vorba despre BorgWarner. Așa că întreabă-te cum se poate întâmpla așa ceva? Iată ce am pus în practică deja anul acesta.

M-am uitat la tabelul pe care mi l-a arătat Frank Hasenfratz și am spus: „Uau! Sunt 37 de milioane de dolari! Pe an?"

Da. Întotdeauna găsești ceva diferit. Dar trebuie, de asemenea, să returnezi banii clientului, 2% pe an. Așa că este nevoie să descoperim mai mult de atât pentru a fi profitabili.

Scanned with OKEN Scanner

L-am rugat pe Hasenfratz să-mi dea ca exemplu o măsură de reducere a costurilor.

Uite, un lucru care părea prostesc ieri. Fiecare mașinărie dispune de un conveier pentru eliminarea așchiilor. Am urmărit prima operație, [vedeam că] într-adevăr conveierul funcționează, dar așchii nu prea erau. Foarte puține așchii. Asistentul meu, Alex, a spus: „Uau, toate conveierele funcționează, dar scot așchii mici. Un conveier are cinci cai-putere. Asta înseamnă un consum de energie electrică de aproximativ patru kilowați-oră. Un kilowatt-oră costă unsprezece cenți, deci [în total erau] 44 de cenți. Înmulțit cu 24 de ore înseamnă aproximativ zece dolari pe zi. De ce să nu-l programăm? Putem programa un computer care să pună în funcțiune banda conveierului o dată la fiecare 30 de minute, timp de cinci minute." L-am întrebat: „Ai mai observat și altceva? Bine, bună observație." Avem 400 de utilaje acolo, iar zece dolari pe zi înmulțit cu 400 fac 4.000 de dolari zilnic. „Ce altceva ai mai remarcat?" Conveierul scoate și apa de răcire, pentru că atunci când funcționează evident că o parte din apă rămâne pe bandă. Aceea este eliminată. Acum trebuie să o luăm și pe ea în considerare, iar asta înseamnă 9,5 cenți pe litru. Așa că Alex a făcut pe deșteptul; a întrebat: „De ce nu le dăm tuturor câte o sticlă de un litru să o ia acasă?" [Râde] *Am răspuns: „Alex, [ești] atât de tânăr și deja te străduiești să faci glume?"*

După cum ai observat mai înainte, cumpătarea se poate transforma cu ușurință în zgârcenie, iar uneori chiar așa se întâmplă. Despre Frank Hasenfratz circula o anecdotă. Se spunea că într-o zi stătea de vorbă cu mai mulți avocați și contabili de-ai lui. Unul dintre ei a făcut o glumă. Frank Hasenfratz s-a uitat la ceas; persoanei respective îi trebuiseră trei minute să spună poanta. Cum profesioniștii sunt plătiți pe oră, Frank Hasenfratz a calculat imediat cât le oferă la un loc tuturor participanților la discuție pentru trei minute de muncă. Apoi le-a spus: „Gluma asta tocmai m-a costat 150 de dolari. De acum încolo, când vom mai face glume, vom cronometra. Bine?"

Reducerea costurilor era o chestiune serioasă pentru Hasenfratz.

Jack Cowin mi-a povestit o întâmplare, de când Frank Hasenfratz l-a vizitat pe iahtul său.

L-am întrebat:

— Frank, mai vrei ceva de băut?

Era prima dată când îl întâlneam. Mi-a răspuns:

— Care este echivalentul în bani dacă nu mai accept unul?

[Râde] *Iar eu i-am spus:*

— Frank, acum înțeleg de ce ai atât de mult succes și cum ai construit o afacere atât de profitabilă.

Scanned with OKEN Scanner

Nu cheltui mai mult decât ai. Evită datoriile

Una dintre cele mai evidente și, în același timp, cele mai desconsiderate reguli în afaceri sună astfel: „Nu cheltui mai mult decât [banii pe care îi] ai." Deși elementară, aceasta este una dintre cele mai importante reguli. Iar miliardarii nu se mai satură să o rostească sau să o scoată în evidență ori de câte ori au ocazia.

Pentru Petter Stordalen, „regele hotelurilor" din Scandinavia, ea este atât de importantă, încât a gravat-o în piatră. „Veniturile înaintea cheltuielilor" reprezintă una dintre „Regulile de piatră din Göteborg".

Veniturile înaintea cheltuielilor.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Peter Hargreaves este un adept al economiilor. Chiar și în tinerețe, ori de câte ori primea bani, îi economisea.

Pentru a deveni expert contabil, trebuia să ai un contract [cu o firmă], ceea ce însemna să câștigi foarte puțini bani. Suma pe care o primeam eu nu era un salariu de subzistență. Dar eu niciodată nu am rămas fără bani, pentru că întotdeauna am fost foarte atent cum îi cheltuiam. Și chiar dacă nu am câștigat niciodată foarte mult, la vârsta de 21 de ani am avut destui bani pentru a-mi cumpăra o mașină. Mi-am achiziționat un autoturism nou, lucru destul de neobișnuit, fiindcă salariul pe care îl primeam nu mi-ar fi permis niciodată acest lucru. Întotdeauna am fost foarte, foarte priceput la economisirea banilor. Dar am făcut-o, nu am fost un risipitor. Am avut doar o singură ipotecă, foarte mică, și, la scurt timp după ce am făcut-o, am și putut să o achit. Nu am fost niciodată fascinat de a risipi bani. În general, cheltuiesc o proporție infimă din venitul meu.

Peter Hargreaves ne atrage atenția asupra împrumuturilor și a datoriilor pe care le facem.

Cred că oamenii se împrumută mai mult decât au nevoie și, uneori, o fac atunci când nu este cazul. Un tip din Bristol pe care îl cunosc a avut un business de succes și, nu știu de ce, a convins un investitor în afaceri cu capital de risc să pompeze bani în compania lui, cu toate că el nu a avut niciodată nevoie de investiții financiare. Cred că mulți oameni împrumută bani când, dacă s-ar gândi mai bine, probabil că nu ar avea nevoie. Noi nu am făcut-o niciodată. Nu am împrumutat niciun ban.

Într-adevăr, datorită acestei strategii Hargreaves Lansdown a devenit una dintre cele mai mari și mai de succes companii din Marea Britanie.

Nu cred că cineva a creat vreodată o companie FTSE 100 în timpul vieții sale fără împrumuturi sau achiziții. Nu s-a mai întâmplat până acum. Adică, oamenii au creat companii FTSE, dar, în general, prin cumpărarea multor altor firme, prin

Scanned with OKEN Scanner

împrumuturi masive și bineînțeles că asta înseamnă că participarea lor în afacere este infimă. Dar, desigur, noi nu am renunțat niciodată la capitalul propriu până când nu am fost listați la bursă. De aceea sunt eu atât de bogat, pentru că dețin o mare parte din acțiuni. Însă noi nu ne-am împrumutat vreodată și nici nu am făcut vreo achiziție. Cred că nimeni nu a mai înființat o companie FTSE fără împrumuturi sau achiziții.

Oamenii se împrumută mai mult decât au nevoie și, uneori, o fac atunci când nu este cazul.

– Peter Hargreaves #VorbeDeUnMilionDeDolari

Naveen Jain a primit lecția elementară în domeniul financiar de la mama sa, o femeie analfabetă.

Când m-am dus la facultate, primul lucru pe care mi l-a spus mama a fost: „Uite, pleci de acasă. Sper că vei avea mult succes. Ține minte doar un lucru simplu: nu contează câți bani câștigi, atât timp cât cheltuiești mai puțin decât salariul tău. Niciodată să nu-ți faci datorii și să nu irosești mai mult decât ai."

Acesta a fost cel mai valoros sfat pe care l-a primit Naveen Jain în toată viața lui.

Și atunci nu mi-am dat seama că, probabil, ea era unul dintre cei mai buni directori financiari existenți pe piață. Să nu cheltuiești din ce nu ai... Tot ea m-a învățat definiția de bază a profitului, conform căreia trebuie să cheltuiești mai puțin decât câștigi.

Și eu nu am avut niciodată datorii. Niciodată! Iar acesta este unul dintre lucrurile care mi-au rămas întipărite în minte. Să nu-mi cumpăr o casă pe datorie. Dacă nu-mi permit o locuință, nu o achiziționez. Și mereu le-am spus tuturor angajaților mei: aveți grijă că orice contabil vă va spune că cea mai bună și cea mai avantajoasă dintre toate perspectivele fiscale este să nu vă cumpărați o casă cu banii jos. Primești scutire de impozit, primești de toate, dar eu vin și vă întreb: care este cel mai important lucru? Liniștea sufletească! Cumpără-ți o casă, achit-o și întotdeauna vei avea un acoperiș deasupra capului.

În fond, datoriile și pierderile sunt cele două lucruri pe care Naveen Jain le evită în afaceri. „Pentru că, în cele din urmă, acestea te vor omorî."

Nu contează câți bani câștigi, atât timp cât cheltuiești mai puțin decât salariul tău. Niciodată să nu-ți faci datorii și să nu irosești mai mult decât ai.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Frank Hasenfratz a primit o educație financiară de bază în copilărie, când, împreună cu frații săi, își ajuta părinții la fermă.

Eram plătit pentru că îndeplineam mici sarcini, și la noi chiar era multă treabă de făcut. Toată lumea avea îndatoriri. Inclusiv sora mea, care trebuia să gătească sau să se ocupe de altceva. La vârsta de doisprezece ani, ea era cea care pregătea cina când toată lumea muncea pe undeva. Dar întotdeauna eram recompensați. Iar tata obișnuia să spună: „Vrei să te îmbogățești? Există un singur mod de a o face: cheltuiește mai puțin decât câștigi. Dacă irosești mai puțini bani și economisești mai mulți, o să devii bogat." Și bineînțeles că visam să ne fie mai bine.

Îți face plăcere să câștigi bani sau să-i cheltuiești?

Întreabă-te: Ce-ți place mai mult – să faci bani sau să-i cheltuiești? Îți privești munca și afacerea ca pe un „rău necesar" pentru a câștiga banii de care ai nevoie ca să-ți susții stilul de viață sau ca să-ți realizezi visurile? Ori afacerea ta este ceea ce îți place de fapt să faci și pentru tine cheltuitul banilor nu contează cu adevărat?

Următoarea concluzie este una dintre afirmațiile centrale ale acestei cărți. Dacă ar trebui să reții doar un singur enunț, în momentul de față acesta ar fi unul dintre preferatele mele:

Diferența dintre oamenii care au un succes financiar (milionarii) și cei care au un supersucces financiar (miliardarii) se reduce la faptul că acestora din urmă le face plăcere SĂ PRODUCĂ bani, dar nu SĂ-i și CHELTUIASCĂ.

Vrei să te îmbogățești?
Există un singur mod de a o face:
cheltuiește mai puțin decât câștigi.
Dacă irosești mai puțini bani și economisești
mai mulți, o să devii bogat.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Lui Michał Sołowow, cea mai bogată persoană din Polonia, nu-i place să cheltuiască mult. Atunci când i-am luat un interviu în biroul său, mi-a spus: „Întotdeauna am cheltuit puțin și nici măcar azi nu arunc ușor cu banii în stânga și în dreapta. Așa că nu am amintiri semnificative legate de cheltuitul banilor. Nu sunt cel mai bun în materie de cheltuieli." Apoi a adăugat în glumă: „Într-un fel, încerc să mă perfecționez."

Scanned with OKEN Scanner

Diferența dintre oamenii care au un succes financiar (milionarii) și cei care au un supersucces financiar (miliardarii) se reduce la faptul că acestora din urmă le face plăcere SĂ PRODUCĂ bani, dar nu SĂ-i și CHELTUIASCĂ.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă îți plac banii, nu-i cheltui. Păstrează-i!

Iată un lucru pe care Lirio Parisotto a vrut să se asigure că îl înțeleg.

Oamenii cheltuiesc banii înainte de a-i primi. Așa că sunt sclavii lor.

Îți plac banii? Dacă da, ce faci cu ei? Păstrezi lucrurile care îți plac. Dar oamenilor din zilele noastre nu le plac banii, pentru că îi cheltuiesc chiar înainte de a-i primi.

Lirio Parisotto însuși a început să învețe să prețuiască banii încă de la vârsta de șase ani, când participa la muncile agricole, extrăgând și vânzând pănușile de porumb folosite pentru înfășurarea tutunului și rularea țigărilor.

Făceam asta în fiecare seară, după cină, timp de două ore. Așa că tata și mama mi-au dat banii aceia spunându-mi: „Sunt ai tăi."

Erau puțini. Nu cred că puteam să-mi cumpăr cu ei nici o pereche de pantofi sau o cămașă. Dar când îi primeam, îi puneam într-un compartiment secret. Iar pe mine mă încânta să mă duc din când în când și să-i văd, să-i desfac, să-i întorc. Îmi plăcea să văd banii și să simt hârtia lor bună. Eram îndrăgostit de ei. Pentru că erau banii mei. Acesta era cel mai important lucru. Că erau ai mei.

Lirio Parisotto a învățat, de asemenea, cum să economisească bani în loc să-i cheltuiască.

Trebuia să economisim bani, pentru că la vremea aceea nu aveam prea mulți. Când mergeam la doctor, la spital, trebuia să plătim cumva factura.

Astăzi, Lirio Parisotto este miliardar și unul dintre cei mai bogați oameni din America de Sud.

Dacă îți plac banii, nu-i cheltui. Păstrează-i!

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii inteligent în afaceri

Să-ți gestionezi cheltuielile în viața privată este una, dar să-ți monitorizezi profitul în afaceri reprezintă cu totul altceva. Miliardarii au dezvoltat o serie de

Scanned with OKEN Scanner

metode și de instrumente care să-i sprijine în mod eficient în acest domeniu. Îți voi împărtăși și ţie câteva concluzii pe care le-am extras din interviurile mele cu aceștia.

Înțelege că nu este vorba despre venituri, ci despre profit. Optimizează-ți marjele și cifra de afaceri!

Acesta este sfatul după care s-a ghidat Dilip Shanghvi de-a lungul întregii sale vieți.

Tata mi-a spus odată că un casier de la bancă numără o grămadă de bani, dar este important ca tu să ții cont de cu câți bani pleacă el acasă. Așadar, poți să ai o cifră mare de afaceri, dar esențial este să rămâi concentrat asupra profitului.

Nu este de mirare că rentabilitatea veniturilor lui Dilip Shanghvi provenite de la compania farmaceutică Sun Pharma era de 25% când l-am intervievat, iar capitalul de piață a ajuns să fie de patru ori mai mare decât vânzările, o cifră fabuloasă pentru o companie indiană.

Poți ajunge să obții numeroase venituri, dar important este să rămâi concentrat asupra profitului.

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Când Chip Wilson a pus bazele celebrului brand canadian de îmbrăcăminte sportivă, Lululemon, era conștient de această corelație într-un mod care i-a permis să profite de ea.

Dacă întrebi pe oricine, ți se va spune că Under Armour este o companie cu mult, mult mai mare, dar pentru că livrează produse angro, Lululemon produce de fapt mai mulți bani. Aceasta este diferența. Preferi să fii într-o companie ce face mai mulți bani sau într-una în care este mai mult de muncă?

Under Armour se ocupă de comerțul cu ridicata; deci, cu alte cuvinte, ei fabrică un produs cu 10 dolari, apoi îl vând unui angrosist cu 20 de dolari, după care în magazin el ajunge să fie comercializat cu 40 de dolari. Lululemon face un produs de o calitate mai bună cu 12 dolari, iar apoi îl poate vinde, în cadrul propriului sistem, cu 38 de dolari. Astfel, marjele sunt mult mai mari. În plus, este ca și cum ai vedea că Apple și Tesla au urmat același model, luând un produs tehnic, cosmetizându-l și aducându-l direct în fața clientului. Este un model de afaceri mult mai performant.

Chip Wilson a fost nevoit să plece din firma pe care a creat-o, dar „până în ultima mea zi la Lululemon compania a avut cele mai ridicate vânzări pe metru

Scanned with OKEN Scanner

pătrat înregistrate vreodată în lumea întreagă de un magazin, precum și cele mai mari marje avute de un retailer ce adoptă un model de afaceri vertical, excluzând de aici magazinele de bijuterii și Apple. Formulele câștigătoare pe care eu le-am creat la Lululemon au fost pur și simplu cele mai bune de pe piața mondială și nu cred că a mai inventat cineva altele mai profitabile până acum".

Preferi să fii într-o companie ce face mai mulți bani sau într-una în care este mai mult de muncă?

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ești priceput la bani, dragul meu cititor? Care sunt obiceiurile tale de consum? Ai învățat cum să-ți gestionezi corect banii? Ai datorii sau cheltuiești mai mult decât câștigi? Îți place mai degrabă să cheltuiești bani decât să-i câștigi? Ce performanță financiară a atins afacerea ta?

- Delăsătorii iubesc să cheltuiască bani; ei irosesc tot ce câștigă, ba chiar mai mult.
- Milionarilor le place să producă bani pentru a-i cheltui.
- Miliardarii nu văd banii ca pe ceva ce trebuie cheltuit pentru plăcerile personale; le place să câștige bani, nu să-i și cheltuiască; ei pun bazele unor afaceri eficiente din punct de vedere financiar.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 17

Devino tot mai bun

Trebuie să ai în tine încă haos,
spre-a da născare unei stele dansatoare.[29]

– Friedrich Nietzsche

[29] Friedrich Nietzsche, *Așa grăit-a Zarathustra*, traducere de Horia Stanca și Ștefan Augustin Doinaș, Editura Humanitas, București, 2018, p. 66. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Ai nevoie de o pregătire ca să poți face performanță.

În opinia lui Serghei Galitski, dacă vrei să ai succes, trebuie să se întâmple anumite lucruri. „În primul rând, este necesar să fii pregătit din punct de vedere intelectual, iar, în al doilea rând, e nevoie să crezi în tine."

De asemenea, Lirio Parisotto este de părere că trebuie să fii dispus să-ți construiești averea.

Este necesar să fii pregătit din punct de vedere intelectual.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Educă-te

Educația este extrem de importantă.

Lirio Parisotto consideră că educația de calitate pe care a primit-o este cea care i-a determinat succesul obținut.

La noi în familie s-a pus un foarte mare preț pe educație. Îmi amintesc că tata îmi spunea mereu: „Mie îmi este cu neputință să las o moștenire copiilor mei. Singurul lucru pe care îl pot încerca este să-i fac să învețe."

El credea că oamenii care învață au o șansă mai mare în viață. Tot timpul spunea asta. Din nefericire, nu avea bani pentru a ne plăti studiile superioare. Așa că eu mi-am susținut toți frații și surorile. Le-am plătit studiile universitare. Acest lucru a presupus un efort imens din partea mea, dar cred că responsabilitatea față de ei a reprezentat un mare stimulent. Trebuie să-ți pese de acest aspect.

Oamenii care învață au o șansă mai mare în viață.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Însă nu cunoștințele dobândite la școală sunt decisive. Între studii și educație există o mare diferență. Cu toate că mulți dintre miliardarii intervievați de mine nu au fost la școală, ei excelează la capitolul educație.

Cai Dongqing afirmă că:

Noțiunile școlare nu constituie un factor hotărâtor. Am abandonat școala de mic și nu mă descurcam să învăț [singur] din manuale. În lumea afacerilor, consider că factorii mai importanți sunt dorința și capacitatea de a asimila cunoștințe noi, dar și

Scanned with OKEN Scanner

trăsăturile de personalitate și de comportament, cum sunt, de exemplu, integritatea și simțul responsabilității.

Unul dintre principiile lui Cai Dongqing este să înveți și să te perfecționezi în mod constant. Învață din afacerea ta și devino mai bun cu fiecare pas pe care îl faci. Când l-am întrebat ce sfat i-ar da lui Cai din urmă cu 20 de ani, mi-a răspuns: „Învață mai mult!"

Noțiunile școlare nu constituie un factor hotărâtor. Factorii mai importanți sunt dorința și capacitatea de a asimila cunoștințe noi.

– Cai Dongqing #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În ciuda faptului că a fost doar cinci ani la școală, Cho Tak Wong, pe care l-am prezentat în **Capitolul 1**, este unul dintre cei mai înțelepți oameni pe care i-am întâlnit vreodată. Seamănă cu un filozof chinez și ar putea trece drept un călugăr budist. Nu-l cunoșteam de dinainte, dar se pare că, odată cu înaintarea în vârstă și cu experiența, a căpătat înțelepciunea bătrânului care a văzut tot, a tras concluzii din toate, iar acum își predă ideile bine gândite și bine formulate despre viață și afaceri.

Nu a absolvit nicio școală. Nici nu a frecventat vreodată cursurile vreunei universități. Familia lui săracă nu și-a putut permite să-i asigure nici măcar educația elementară. Tot ceea ce a învățat în viață a făcut-o de unul singur. Nu a primit niciun fel de educație formală. În ciuda tuturor acestor lucruri, acum se numără printre cei mai respectați și mai înstăriți oameni din China.

Este un miliardar *self-made* și a fost desemnat „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009. L-am întrebat ce sfat de îmbogățire are pentru tineri. Răspunsul lui te va surprinde:

Sfatul meu pentru tineri este că ar trebui să înceapă să acumuleze [mai multe] cunoștințe, nu doar să câștige bani, ci și înțelepciune.

Folosește fiecare ocazie pentru a învăța mai mult

Folosește fiecare ocazie pentru a învăța ceva nou. Nu știi niciodată când îți va fi de folos. Așa că învață oriunde și oricând este posibil.

Lirio Parisotto a asimilat multe cunoștințe în timpul unor cursuri de weekend aparent întâmplătoare. Abilitățile pe care și le-a însușit acolo s-au dovedit a fi extrem de utile în cariera sa ulterioară, ajutându-l să-și plătească studiile universitare.

Scanned with OKEN Scanner

După ce a fost exmatriculat de la seminar, a lucrat doi ani la rând ca îngrijitor la colegiul unchiului său din orașul Brasilia, primind un salariu modest.

La sfârșit de săptămână, sălile de clasă erau închiriate pentru cursuri de weekend. Acolo se țineau niște prelegeri scurte, cu o anumită metodologie științifică. Îmi amintesc că erau subiecte precum desenul tehnic, declarațiile fiscale. Se predau tot felul de cursuri de acest gen. Îmi amintesc că unul pe care l-am urmat și eu era despre legislația pentru lucrătorii din sindicate, fiind util pentru pozițiile adoptate de către departamentul de resurse umane din unele companii. De cele mai multe ori participam și eu [la cursuri]. Le făceam gratuit. Pur și simplu îmi petreceam weekendurile acolo. Și îmi limpezeam tot mai mult mintea.

Când m-am întors în Rio Grande do Sul, mi-am găsit un loc de muncă într-o mică fabrică de prelucrare a cărnii, ce avea 23 de angajați. La sfârșitul lunii, eu întocmeam notele de plată pentru angajați.

De asemenea, în ianuarie, februarie și martie, am înființat serviciul special pentru impozitul pe venit, pentru că în Brasilia învățasem ce se poate face pentru a-l optimiza, în special în cazul șoferilor de camioane. În acea perioadă ei beneficiau de o scutire de 3% care era aplicată impozitului pe venit, însă aceștia au crezut că ceea ce plătiseră deja era impozitul final. Eu mi-am dat seama că nu era vorba decât despre impozitul estimat. La sfârșitul anului, trebuia văzut care era soldul. Cei mai mulți dintre șoferi ar fi putut primi niște bani înapoi. Dar ei nu au făcut nimic în acest sens. Nu au știut, fiindcă au crezut că era vorba despre impozitul final. Iar eu le-am spus:

— Trebuie să facem calculele. S-ar putea să primiți niște bani înapoi.

— Nu! De la Guvern?! Chiar crezi că mai primim noi bani înapoi de la Guvern? Las-o baltă!

În primul an, le-am zis:

— Bine, acum nu vă taxez. Dar când veți primi bani înapoi, îmi veți plăti 20% din suma finală.

Termenul-limită era sfârșitul lunii martie. Prin septembrie și octombrie, au început să vină banii. Și fiindcă oamenii i-au primit înapoi, eu am devenit un sfânt în orașul nostru, fiind singura persoană capabilă să recupereze bani de la guvern. Suma pe care am strâns-o din comisioane a fost cam cât prețul unui autoturism VW Beetle.

Cu banii de acum și cu economiile pe care le aveam deja am putut să-mi plătesc studiile.

Învață mai mult!

– Cai Dongqing #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Tony Tan Caktiong învață de la toată lumea și cu orice ocazie.

Cred că cel mai bun mod de a asimila [cât mai multe cunoștințe] este să ai mintea deschisă, să asculți și să pui întrebările potrivite. Sunt de părere că în oricine poți descoperi un profesor. Fiecare moment reprezintă o oportunitate de a învăța [ceva nou], chiar și [atunci când este vorba despre] o simplă conversație cu unii clienți și cu angajații tăi. Prin urmare, dacă îți păstrezi mintea deschisă, atunci înveți, iar oamenii îți vor da un feedback pozitiv.

În oricine poți descoperi un profesor. Fiecare moment reprezintă o oportunitate de a învăța [ceva nou].

– Tony Tan Caktiong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Învață cum funcționează lumea

Una dintre principalele diferențe dintre milionari și miliardari constă în cunoașterea dobândită. Miliardarii învață cum funcționează lumea și o înțeleg la un cu totul alt nivel. Cum se construiește un zgârie-nori? Cum se finanțează o fabrică? Cum negociezi cu un guvern pentru achiziționarea unei mine? Iată întrebările pe care miliardarii le învață și cărora știu să le răspundă.

Permite-mi să-ți dau un exemplu: l-am întrebat pe Ron Sim cum a procedat în cazul achiziționării (lanțului de magazine) Brookstone, care a reprezentat un efort financiar uriaș pentru compania sa, și cum a gestionat situația.

Deoarece a trebuit să am de-a face cu o mulțime de funcționari bancari, m-am străduit să înțeleg fiecare aspect referitor la finanțe și la contabilitate. Trebuie să înțelegi toate derivatele financiare și implicațiile lor. Trebuie să înțelegi [ce reprezintă] contul de profit și pierdere, bilanțul, fluxul de numerar. Trebuie să înțelegi cum funcționează piața atât din punct de vedere operațional, cât și financiar.

Este obligatoriu să fii atent la un spectru mai larg de lucruri. Sunt atât de multe de explorat în domeniul finanțelor. Bancherii corporatiști, bancherii de investiții, bancherii privați – fiecare dintre ei reprezintă un tip diferit de bancher. Fiecare are o specialitate în sine. Și dacă nu știi cum să-i abordezi, puterea pârghiei tale slăbește. Și când se întâmplă acest lucru, faci o afacere proastă. Și ajungi să plătești prețul.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Trei pași pentru a învăța să faci afaceri

Nu poți învăța să faci afaceri la școală sau din cărțile teoretice. Este ca și cum ai ajunge să înoți doar citind un manual de specialitate. Nu, trebuie să ajungi să te uzi sărind în apă și încercând să înoți. Dar, înainte de a face asta, este indicat să te pregătești puțin, pentru a nu te îneca pe loc.

1. Pregătește-te

Pentru a face afaceri, trebuie să înțelegi cât mai multe lucruri despre elementele fundamentale ce țin de acestea. De asemenea, învață cât mai mult posibil despre industria în care vrei să activezi.

O poți face lucrând pentru alții, așa cum sugerează Hüsnü Özyeğin.

Pe studenții noștri de la Universitatea Özyeğin îi sfătuiesc ca, după ce termină facultatea, să lucreze mai întâi într-o corporație și să nu se avânte imediat să-și deschidă o afacere sau să devină tineri antreprenori, cu excepția cazului în care au o idee precum [cea care a dus la înființarea unor companii ca] Facebook sau Twitter. [Râde] *Trebuie ca mai întâi să lucreze într-o corporație și să observe modul ei de funcționare, să întâlnească mulți oameni, să învețe, să-și construiască o rețea de relații, să intre în contact cu diferite industrii.*

Așadar, mai întâi învață-ți meseria, începe de jos și urcă treptat, astfel încât să poți înțelege o afacere de jos în sus.

Aceasta este exact abordarea pentru care a militat și Frank Hasenfratz:

Cunosc o singură meserie în care ai succes dacă începi de sus: atunci când sapi o groapă. Acolo chiar trebuie să începi de sus. [Râde] *În rest, este mult mai bine să pornești de jos în sus.*

Narayana Murthy a devenit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2003. Dar prima sa afacere a eșuat. Atunci s-a hotărât să învețe mai întâi regulile de bază ale industriei pe care o viza din postura de angajat.

În Pune, în 1976, am înființat o companie numită Softronics, care a eșuat pentru că în India nu exista o piață pentru software, iar calculatoarele erau foarte scumpe. Băncile nu acordau împrumuturi și majoritatea corporațiilor nu aveau încredere în întreprinderile mici.

Prima mea afacere a fost un eșec. Dar tot a reprezentat un lucru bun, fiindcă am învățat o lecție foarte importantă, și anume că piața trebuie să fie pregătită pentru

ideea ta de antreprenoriat. Dacă piața nu e pregătită, nicio inițiativă nu va avea succes.

Așadar, în mai puțin de un an mi-am dat seama de greșeala mea și am înțeles că trebuie să mă concentrez asupra pieței de export. Am închis Softronics, m-am hotărât să învăț tainele exportului și lecțiile de administrare a întreprinderilor mijlocii, așa că am devenit șeful departamentului de software al PCS din Mumbai.

Atunci am știut că, mai devreme sau mai târziu, mă voi întoarce la antreprenoriat. Aveam o echipă de aproximativ 200 de ingineri de software și călătoream mult în străinătate pentru a mă întâlni cu diverși clienți. Astfel, am învățat foarte multe despre oportunitățile existente pe piața de export de software, despre cum să promovez o firmă pe piața de export și despre cum să organizez o companie orientată spre export. Îi sunt foarte recunoscător companiei PCS pentru o astfel de oportunitate minunată.

Cunosc o singură meserie în care ai succes dacă începi de sus: atunci când sapi o groapă. Acolo chiar trebuie să începi de sus.

– Frank Hasenfratz #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Citește cărți și reviste (de specialitate). Și, în loc să călătorești ca să faci cumpărături, participă la conferințe sau la târguri industriale, așa cum te sfătuiește Lirio Parisotto.

Dacă vrei să înțelegi [cum funcționează] o afacere, orice fel de afacere, ai [la dispoziție numeroase] cărți, reviste și Google-ul. În loc să călătorească doar din plăcere, de ce oare oamenii nu merg la conferințe, congrese, târguri industriale? Cine își dorește va găsi o modalitate de a înțelege fiecare domeniu de specialitate, dacă este interesat.

Deschide-ți mintea și vezi ce se întâmplă. Călătorește. Cred că în general călătoria este un lucru important. Dar adesea cei mai mulți dintre noi călătoresc doar pentru cumpărături. Și nu fac nimic, nimic, nimic altceva.

Vei citi mai târziu în acest capitol cum călătoria lui Lirio la New York i-a sădit în minte o idee de afaceri câștigătoare.

2. Învață de la alți oameni

Acceptă sfaturi de la oamenii pe care îi admiri și în care ai încredere. Primul reper este întotdeauna familia. Bunicii sau părinții tăi sunt antreprenori? Dacă da, cere-le sfaturi.

Scanned with OKEN Scanner

Următorul reper îl reprezintă personalitățile din domeniul în care activezi. Uneori, aceștia reprezintă chiar concurența. Caută să intri în contact cu ei și învață de la aceștia.

Hüsnü Özyeğin, în prezent cel mai bogat miliardar *self-made* din Turcia, mi-a mărturisit că a fost îndrumat în activitatea sa de celebrul antreprenor și filantrop turc Vehbi Koç:

Când eram director general la Yapi Kredi, am locuit în același bloc cu Vehbi Koç. Era celebru pentru modestia lui. Eu eram cu 40 de ani mai tânăr decât el și, de fiecare dată când îl vizitam, asculta cu mare atenție ceea ce aveam de spus. Acum îmi doresc să-l fi făcut să vorbească mai mult și să-l fi ascultat cu mai mult interes. A fost unul dintre cei mai mari vizionari ai timpului nostru, iar unii îl consideră fondatorul filantropiei moderne din Turcia. A înființat instituții importante, cum ar fi Fundația pentru Educație din Turcia, Universitatea Koç, dar și muzee și școli.

Frank Hasenfratz a fost extrem de activ la acest capitol, încercând mereu să învețe ceva de la oamenii competenți din industria unde activa, pe care îi admira:

Am înființat un grup format din zece persoane ce lucrau în sectorul de producție. Era un grup de producție în general, nu doar din industria auto. Înțelegerea a fost următoarea: „Fiecare dintre noi trebuie să facă o prezentare, [să spună] ce crede că am făcut bine, ceva din care ceilalți să poată învăța. Să ne și lăudăm puțin." Nu e nimic rău în a te lăuda. Dar nu este bine să fie prezenți prea mulți oameni. Zece persoane erau suficiente. Și, de obicei, veneau doar șase sau șapte.

La fel ca Petter Stordalen, și tu poți învăța de la cei cu mai multă experiență decât tine:

Dacă ești deschis la minte, poți deprinde de la diverși oameni. Eu am învățat enorm de la persoane care lucrează ocupând diferite poziții în cadrul unor companii. Dar, mai cu seamă la începutul carierei mele, am fost foarte norocos să muncesc cu oameni care aveau mult mai multă experiență decât mine. Astfel, am învățat de la cei care aveau ani și ani de vechime în muncă, ei fiind cei care m-au povățuit atunci. Așa că nu a trebuit să fac toate greșelile de unul singur.

Unii miliardari, precum Cai Dongqing, învață cel mai mult de la oamenii cu o perspectivă diferită.

Cele mai utile sfaturi sunt întotdeauna cele care vin din partea oamenilor care au o opinie diferită față de ideea mea și care îi pot identifica hiba. Astfel de sfaturi sunt utile și mă pot influența în mod considerabil.

Scanned with OKEN Scanner

3. Învață să faci afaceri experimentând

L-am întrebat pe Jack Cowin care este cea mai bună modalitate de a învăța să faci afaceri.

Care este cel mai bun mod de a învăța să faci afaceri? Evident, experimentând. Nu înveți în sala de clasă. Este vorba despre a merge pe chei, a sări de acolo în apă și a învăța astfel cum să te menții la suprafață în timp ce înveți să înoți. Este botezul prin foc, nu teoria din clasă. Prin experiență practică, așa se învață.

Naveen Jain confirmă și el acest lucru:

Nu există o altă modalitate mai bună de a învăța să faci afaceri decât pur și simplu prin practică. Nu-mi pasă câte cărți ai citit sau cu câți profesori ai discutat; singurul mod de a ajunge să știi cum să faci business este făcând afaceri și având în același timp niște mentori buni.

Care este cel mai bun mod de a învăța să faci afaceri? Evident, experimentând. Nu înveți în sala de clasă. Este vorba despre a merge pe chei, a sări de acolo în apă și a învăța astfel cum să te menții la suprafață în timp ce înveți să înoți.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Oricare și oricum ar fi călătoria ta, amintește-ți că experiența este cea mai prețioasă bijuterie pe care o dobândești în decursul vieții. Cai Dongqing explică astfel:

Experiența este cea mai semnificativă proprietate pe care o avem în viața aceasta, însă numai atunci când vine însoțită de un scop va fi îmbogățită cu inspirație și împlinire. Scopul trebuie să fie în concordanță cu ceea ce ne dorim cu adevărat să facem, astfel încât să ne putem bucura în permanență de respectiva experiență, indiferent dacă este vorba despre suferință sau despre confort.

Nu există o altă modalitate mai bună de a învăța să faci afaceri decât pur și simplu prin practică.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Rămâi mereu o persoană curioasă

Pentru a te dezvolta atât în domeniul afacerilor, cât și în viața privată, este esențial să-ți păstrezi mintea tânără. Fii mereu curios și deschis în fața ideilor noi. Explorează permanent și alte oportunități.

Petter Stordalen consideră că, alături de onestitate, a fi deschis la minte este cea mai importantă trăsătură de caracter pe care o poate avea un om de afaceri. Este esenţial „să fii deschis. Mai degrabă să-i asculți pe cei din jurul tău decât să insiști că ai răspunsurile corecte".

Deschiderea față de ideile noi și capacitatea de a pune întrebările potrivite sunt câteva dintre calitățile pe care Narayana Murthy le consideră a fi cele mai importante pentru un om de afaceri.

Curiozitatea este cea care l-a ajutat pe Lirio Parisotto să identifice un model de marketing perfect pentru businessul său.

Dintotdeauna am fost curios, așa că am luat niște bani și am plecat la New York. Atunci a fost prima dată când am văzut cu ochii mei o casetă video și o cameră de filmat. Caseta trebuie să fi avut vreo zece kilograme, fiind un model vechi. Aveau și posibilitatea de a conecta un televizor la cameră. Astfel, pe Broadway, un agent comercial înregistra afară, iar apoi filmarea era transmisă imediat la televizor.

Atunci mi-a fost clar: nu mai era nevoie să mergi la magazin ca să-ți iei casete. Fiindcă, înainte, filmul era precum o fotografie. Trebuia developat. Iar invenția asta trebuia și ea developată? Nu! În plus, acum aveai posibilitatea să reînregistrezi o casetă, să o folosești la nesfârșit.

Acolo se vindeau echipamente, aparate de fotografiat, dar și filme, și câteva spectacole de pe Broadway. Așa că am cumpărat două valize pline cu [casete video cu] filme și m-am întors în Brazilia ca să deschid un club video.

Inițial, a fost vorba despre un magazin de vânzare cu amănuntul. Îi spusesem Video Club, pentru că oamenii plăteau lunar o anumită sumă ca să devină membri. Astfel, ei aveau dreptul să împrumute casete video, dar cu condiția să achite o taxă în fiecare lună.

Secretul afacerii consta în faptul că abonații aveau nevoie de un dispozitiv [pentru a putea vedea conținutul casetelor]. Așa că am început să vând și aparatul respectiv, și televizoare. Iar acest tip de client [de la club] era unul cu o mare putere de cumpărare. Și astfel de oameni sunt de obicei mai deschiși la minte. Ei cheltuiesc bani pentru a avea acasă un televizor mai bun, un sunet mai calitativ, așa că magazinul meu a început să se dezvolte.

Scanned with OKEN Scanner

Dar cel mai important lucru nu a fost clubul. Acesta a fost esențial doar pentru a ne ajuta să pătrundem pe piață. L-am poziționat în capătul magazinului. Astfel, oamenii trebuiau să treacă [Râde] *pe lângă echipamentele electronice.*

În acest fel, Lirio Parisotto a reușit să atragă mulți clienți și să facă vânzări considerabile. În curând, a ajuns să domine piața locală de echipamente electronice.

Implică-te în procesul de perfecționare constantă

Să ai succes este una, dar să menții această situație este cu totul altceva. Continuă să înveți și să te perfecționezi pentru a rămâne în cursă. Nu statutul de a fi educat, ci procesul de învățare este cel care te face să ai succes.

Cho Tak Wong este un om care a învățat de unul singur tot ceea ce știe. A devenit, dintr-un ticălos analfabet de numai paisprezece ani, miliardar și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009. El este un exemplu viu al succesului extraordinar pe care îl poți obține dacă lucrezi cu propria persoană, indiferent de unde începi. Am urmărit cu mare atenție ceea ce mi-a spus despre învățare: „Dacă încetezi să mai înveți, atunci acest lucru va deveni limita ta."

Astfel de cuvinte am auzit și de la un alt miliardar chinez, Cai Dongqing:

Trebuie să continui să înveți și să te transformi în permanență, ceea ce consider că este cheia unui succes constant. Continuă să înveți și să gândești. Învață oriunde și oricând.

Miliardarii nu încetează niciodată să se perfecționeze. Ai putea crede că, atunci când ești cel mai bun antreprenor din lume, ești perfect. Mohed Altrad a devenit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, iar eu l-am întrebat ce-și dorește să îmbunătățească la propria persoană. Răspunsul său m-a uimit: „Vreau să fiu mai bun în ceea ce fac. Să mă perfecționez."

Michał Sołowow nu are nevoie de inspirație pentru a deveni mai bun.

Este vorba mai degrabă despre energia mea interioară, despre acea presiune lăuntrică ce îmi șoptește: „Mergi înainte", „Fii și mai bun".

Când l-am întrebat care este secretul succesului său, mi-a spus astfel:

Un aspect important este capacitatea de a trage niște concluzii din înfrângeri. Trebuie să înveți încontinuu și, în definitiv, să te autoperfecționezi. Ori [poate fi vorba despre] capacitatea de a accepta faptul că te afli la conducerea unor oameni mai

Scanned with OKEN Scanner

deștepți decât tine și că trebuie să înveți de la aceștia ce au ei mai bun. Și [poate fi vorba și despre] o perpetuă căutare a unor astfel de persoane de la care să poți continua să înveți.

Sfatul lui Michał Sołowow este ca, înainte de toate, „să lupți cu slăbiciunile și cu limitele tale".

Tony Tan Caktiong este un exemplu excelent de perfecționare permanentă. El a urmat cursurile universitare după ce a demarat o afacere de succes. Și chiar și acum, în calitate de „antreprenor al anului la nivel mondial" în 2004, mai merge, o săptămână pe an, la Școala de Business de la Harvard.

Am vrut să studiez mai mult, cu precădere pentru a mă autodepăși, așa că am mers la AIM (Institutul Asiatic de Management). La vremea respectivă era cel mai popular institut din Asia și își avea sediul aici, în Manila. Așa că am urmat programul dedicat managementului de top. Apoi am mers pentru câteva cursuri și la Harvard. Cred în autodezvoltare. Sunt pasionat și interesat să încerc să înțeleg mai mult sau să învăț mai multe lucruri, așa că am început să urmez aceste programe de management. Cred că, în domeniul afacerilor, mai sunt încă multe de aflat. Așadar, continui să merg anual la Harvard pentru a participa la un curs de o săptămână. Și, din când în când, citesc câteva cărți de afaceri, așa că încă vizez în mare parte sectorul de business. Dar și pe cel al cunoștințelor generale.

Chip Wilson este un susținător al perfecționării pe tot parcursul vieții noastre. El a obţinut numeroase beneficii în urma participării la numeroase cursuri, dar (cursul) Landmark s-a dovedit a fi un adevărat punct de cotitură în cariera sa de afacerist. Acest episod s-a întâmplat pe vremea când lucra la Westbeach, prima lui companie.

Aveam doi parteneri și nu prea ne înțelegeam. Compania nu producea niciun ban. Unul dintre ei era cu zece ani mai mare decât mine, avea copii și își dorea să ia un credit ipotecar și să-și cumpere o casă, în timp ce eu voiam să investesc bani în firmă. Celălalt partener al meu încerca să fie undeva între noi, dar detesta conflictele. Așa că nimic nu funcționa cum trebuie.

Am mers împreună la cursul Landmark și, într-adevăr, am reușit să lăsăm trecutul în urmă. Aveam de gând să ne creăm propriul prezent pentru un viitor mai bun, astfel că am decis să vindem compania, dar, pentru a face acest lucru, trebuia să realizăm o mulțime de lucruri. Așa că ne-am reunit și ne-am iertat trecutul, după care am mers mai departe pe drumuri separate. Cred că aceasta a fost o piatră de hotar în viața mea: mi-am dat seama că, de-a lungul timpului, avusesem posibilitatea să procedez cu mult mai diferit decât o făcusem până atunci, precum și că, pentru mine, existaseră diferite

Scanned with OKEN Scanner

moduri de a acționa atât ca om de afaceri, cât și ca lider, și tată. Însă nu se poate vorbi despre o singură cale corectă. Există mai multe opțiuni.

Nu trebuie să le știi pe toate, ci să fii cel mai bun la un singur lucru și să te concentrezi asupra lui.

Bineînțeles, autodezvoltarea presupune autocunoaștere. Mai întâi cunoaște-te pe tine însuți, precum și talentele și carențele tale. Numai așa poți ști care sunt aspectele la care trebuie să lucrezi și pe care poţi să le dezvolți.

Ron Sim recomandă „să te concentrezi asupra atuurilor tale și să le perfecționezi". Pentru orice altceva, ar trebui să delegi mai mult sau să cauți parteneri de afaceri care să se ocupe de respectivele probleme.

La fel ca mulți miliardari, Dilip Shanghvi se perfecționează în mod constant și concurează cu propriile performanțe din trecut.

Vreau să fac bine ceea ce fac și vreau ca azi să fiu mai bun decât am fost ieri. În general, nu concurez cu nimeni altcineva, ci cu propriile mele performanțe din trecut.

Concentrează-te asupra atuurilor tale și perfecționează-le.

– Ron Sim #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Petter Stordalen, perfecționarea perpetuă este principala sursă de motivație:

Vreau să mă descurc mai bine astăzi decât ieri, dar nu la fel de bine ca mâine.

Și ține minte: întotdeauna există ceva ce mai poți îmbunătăți.

Serghei Galitski mi-a dezvăluit următoarele:

Pentru mine, nu cred să există o stare ideală. Nu există un ideal al lucrurilor. Întotdeauna vreau să mă perfecționez. Sunt un perfecționist, dar nu în sensul obsesiv al cuvântului. Chiar și soția mea se supără uneori pe mine, pentru că mereu vreau să fac ceva și mai bine, să schimb ceva, să mut ceva.

Nu știi niciodată totul. Întotdeauna mai ai ceva de învățat.

L-am întrebat pe Mohed Altrad, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015, dacă a existat un moment în care și-a dat seama că, în sfârșit, știa cum funcționează totul.

Scanned with OKEN Scanner

Eu consider că niciodată nu am ajuns într-un asemenea punct. Pur și simplu învăț cu adevărat și nu mă opresc niciodată din a o face. Se pune problema dacă ești sau nu îndreptățit să spui: „Știu totul." Nu chiar. Eu nu ader la acest tip de logică.

Frank Hasenfratz a pornit la drum având foarte puține cunoștințe în domeniul afacerilor, iar vreme de zeci de ani și-a îmbunătățit pas cu pas compania; iar efectul compus al perfecționării constante e unul incredibil.

Este o diferență ca de la cer la pământ. Transformarea e uriașă, iar în prezent totul continuă să se schimbe în mod constant. Astăzi nu mai procedăm ca acum zece ani și nici acum zece ani nu mai procedam ca în urmă cu 20 de ani. Industria noastră se află într-o perpetuă și rapidă schimbare. Aproape totul este automatizat. Dacă te plimbi prin fabricile pe care le deținem, vei vedea roboți peste tot. Când am intrat în afaceri, nu știam cum se folosesc toți aceștia. Înveți în fiecare zi.

Este recomandabil să-ți notezi lecțiile învățate, așa cum proceda Frank Hasenfratz.

Notez an de an, la rubrica de „Lecții învățate", tot ceea ce asimilez. [Am făcut asta] Vreme de 50 de ani. „Lecțiile învățate" sunt lucrurile pe care le-am făcut greșit. Asta înseamnă o lecție. Și noi am greșit mult. Adică, inclusiv eu am făcut niște erori majore. Așa că în fiecare an le scriu.

Pe măsură ce compania crește, învățăturile și provocările se schimbă.

Ca să ajungi la nivelul următor, de multe ori trebuie să-ți schimbi perspectiva și să privești lucrurile din punctul de vedere al altcuiva.

L-am întrebat pe Kim Beom-Su ce schimbări a trebuit să facă la propria persoană pentru a reuși să realizeze tot ce și-a propus.

Cred că lucrurile cu cel mai mare impact asupra mea au fost să am o minte deschisă, să privesc anumite probleme dintr-o altă perspectivă sau să relaționez cu oameni care au viziuni diferite. Nu în ultimul rând, [a contat] să fiu conștient de faptul că există o limită pentru ceea ce pot realiza dacă privesc lumea doar prin intermediul propriei mele lentile, precum și să realizez că pot găsi și o altă cale. Cred că acest aspect a fost foarte important și a jucat un rol fundamental în drumul meu spre succes.

Cel mai însemnat lucru pe care îl precizez este că nu trebuie să rămâi blocat în propriul tău tipar mental. Dacă ai o nouă perspectivă, trebuie să fii deschis în fața unei lumi diferite și să o abordezi dintr-un cu totul alt unghi pentru a putea identifica o nouă soluție și a forma o nouă relație.

Să sintetizăm totul cu ajutorul vorbelor pline de înțelepciune pe care mi le-a dezvăluit Manny Stul:

Scanned with OKEN Scanner

Cred că ne aflăm pe această planetă ca să învățăm, ca să creștem și ca să evoluăm. Indiferent de cât de mari îți sunt aspirațiile și dorințele, nu destinația este importantă, ci ceea ce faci pe parcurs. Călătoria pe care o întreprinzi spre orice obiectiv pe care încerci să-l atingi, aceea este viața ta. Nu obiectivele și realizările, nici banii, bogăția sau puterea. Acestea sunt niște prostii. Important este ceea ce faci pe drum. Întregul proces determină, în cele din urmă, starea de evoluție a sufletului tău. Este pur și simplu minunat să continui să aspiri către realități mai înalte. Eu nu o mai fac în mod conștient. Oarecum, este parte din mine, la fel ca treaba cu victoria.

Ne aflăm pe această planetă ca să învățăm, ca să creștem și ca să evoluăm.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu destinația este importantă, ci ceea ce faci pe parcurs. Călătoria pe care o întreprinzi spre orice obiectiv pe care încerci să-l atingi, aceea este viața ta.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

- Oamenii delăsători încetează să depună efort suplimentar pentru a deveni mai buni odată ce își încheie studiile. Educația lor expiră curând.
- Milionarii încetează să depună efort suplimentar pentru a deveni mai buni în momentul în care ajung bogați. După aceea, nivelul lor de educație scade treptat.
- Miliardarii nu încetează niciodată să depună efort suplimentar pentru a deveni și mai buni. Poate că nu toți au studii, dar educația lor continuă să se dezvolte.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 18

Trăiește onest

Dacă nu este corect, nu o face;
dacă nu este adevărat, nu o spune.

– Marc Aureliu

Scanned with OKEN Scanner

Este posibil să devii miliardar fără să-ți compromiți integritatea personală. De fapt, pentru a avea succes pe termen lung în afaceri, este chiar absolut necesar să menții un asemenea principiu. Miliardarii prezentați în această carte sunt exemple excelente în acest sens.

Mottoul de viață al lui Narayana Murthy este: „Cea mai moale pernă este o conștiință curată."

Să nu minți. Să nu înșeli. Să nu furi

În unele zone de pe glob, există convingerea fermă că primul milion trebuie să-l furi. De fapt, multă lume crede că oamenii bogați sunt persoane imorale, care profită de alții folosindu-se de minciuni și înșelăciuni. Însă nimic nu este mai departe de adevăr.

Deși se poate să devii milionar înșelându-ți semenii, o avere acumulată astfel nu va rezista mult timp. Escrocii sunt depistați de societate care, în cele din urmă, le va confisca averile obținute cu ușurință și îi va pedepsi. Nu alege să mergi pe scurtături, sacrificându-ți integritatea. Cu o astfel de strategie, nu vei deveni niciodată miliardar.

Concurează cu îndârjire și în mod onest, dar „nu te băga în față".

Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, a găsit cuvintele perfecte pentru a explica o asemenea idee.

Cred că oamenii pot avea succes pe termen scurt și fără să fie integri, da nu și pe termen lung. Într-un final vei fi prins și vei plăti scump pentru lipsa ta de onestitate și pentru faptele comise. Poate că nu va fi ceva de ordin financiar, ci la nivelul familiei, al sănătății. Se va întâmpla ceva. Este vorba pur și simplu despre karma. Cred cu tărie că lucrurile se echilibrează – dacă nu imediat, atunci cândva în viitor. Sunt oameni care fac o mulțime de nelegiuiri. Știu că vor plăti pentru ele. Nu pot spune exact cum, dar vor avea de plătit un preț.

Integritatea este o componentă esențială a culturii companiilor deținute de mulți miliardari.

Onestitatea reprezintă una dintre cele mai importante caracteristici ale unui om de afaceri. Este principala calitate indicată de numeroși miliardari.

Manny Stul mi-a spus că niciodată nu trebuie să-ți păcălești clienții:

Când mi-am deschis prima afacere, am învățat din timp că, pentru a-ți menține relațiile și încrederea oamenilor cu care ai de-a face, este imperios necesar să nu minți.

Scanned with OKEN Scanner

Încrederea cuiva se câștigă foarte greu și, odată obținută, probabil că o vei avea pe viață, însă dacă minți, o poți pierde într-o clipă. Cred că dacă rămâi fără încrederea cuiva așa va fi pentru totdeauna. Desigur, poți fi iertat, da, relația poate fi menținută, dar nu va mai fi la fel ca înainte, când persoana respectivă credea că întotdeauna spui adevărul. Viața e mult mai ușoară când nu minți.

Am învățat, și mi se pare mai important ca oricând, să nu mint niciodată, niciodată. Fiindcă dacă ești prins cu minciuna o dată, poți să-ți iei adio. Este ceva extrem de important.

Și într-adevăr onestitatea este absolut fundamentală pentru succesul pe termen lung în afaceri.

Am învățat, și mi se pare mai important ca oricând, să nu mint niciodată, niciodată. Fiindcă dacă ești prins cu minciuna o dată, poți să-ți iei adio.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu-ți însuși nimic din ceea ce nu-ți aparține. Și nu deveni părtașul unor fapte de corupție, chiar dacă ceilalți se așteaptă la asta din partea ta și cu toate că lipsa de conformare îți poate afecta afacerea.

În India există o tradiție îndelungată a mitei. Întregul sistem economic și social de aici se bazează pe mituire. Naveen Jain a avut parte în India de un început modest.

Tata era supraveghetor. Și, de fapt, noi nu trebuia să fim săraci, deoarece el era responsabil de construirea clădirilor guvernamentale. Era o slujbă bună. Doar că în India se presupune că trebuie să primești mită [pentru a face ceva]. Luarea de mită este una dintre practicile culturale obișnuite. Tata însă a decis că vrea să fie un om cinstit. Nu avea de gând să ia mită.

Asta a însemnat să cam suferim de foame, întrucât salariul lui oficial nu era suficient de mare pentru a-și întreține familia.

Sistemul funcționează [în general în această țară] după cum urmează. Cineva îi spune contractorului: „Hei, nu băga doar ciment, pune jumătate ciment și jumătate nisip, iar apoi dă-ne și nouă o parte din banii pe care îi economisești." El va lua o parte din această sumă, după care o va da mai departe șefului său, care își va opri și el partea lui, iar apoi o va transfera, la rându-i, superiorului său, și astfel toți cei implicați în acest lanț trofic ajung să fie plătiți. Dar tata nu a procedat așa.

Din când în când, șeful lui îi telefona contractorului spunându-i:

— Hei, nu văd niciun ban. Îi păstrează el pe toți?

Scanned with OKEN Scanner

Iar contractorul îi răspundea:

— Știi ce-mi cere să fac?

— Ce?

— Îmi spune să construiesc clădirea conform specificațiilor. Ai mai auzit vreodată așa ceva? Când am licitat pentru clădire, știam că nu trebuie să folosesc [doar] ciment, așa că am licitat puțin. Acum trebuie să folosesc [doar] ciment. Eu pierd și cămașa de pe mine și tu mă întrebi de ce nu-ți dau și ție bani?

Când lucrezi la stat, nu poți fi [ușor] concediat, așa că în fiecare an tata a tot fost transferat.

— Nenorocitul ăla trebuie să plece. Dați-l afară. Îmi ia banii.

Ne-am mutat din sat în sat, ajungând până în cele mai îndepărtate locuri, unde nu era nimic de construit. Așa că acum nu mai lua mită de la nimeni. Am crescut în tot felul de localități, unde abia dacă era electricitate, unde nu existau școli cu mese și scaune. Stăteai pe jos, scriai pe jos.

Îmi amintesc foarte bine că, pe la vârsta de opt-zece ani, m-am dus la el și i-am spus:

— Știi, dacă vrei să fii cinstit, asta e problema ta. Dar trebuie să fii responsabil și să-ți hrănești familia.

Și eram foarte supărat. Iar el s-a uitat la mine și mi-a răspuns:

— Nu știu ce să-ți spun. Într-o zi, când vei crește mare, îți vei da seama că ți-am oferit mai mult decât majoritatea părinților, și anume valoarea integrității. Și poate că acum nu apreciezi [acest lucru], dar într-o zi o vei face.

Și încă îmi amintesc clar [ce mi-a spus]...

Narayana Murthy a pus bazele companiei Infosys într-o Indie coruptă. Nici el nu a acceptat să se supună tradiției mituirii.

Noi am demonstrat că este posibil ca în India să conduci o afacere mare și prosperă în mod legal și etic. Nu am dat niciodată mită. Iar când inițial au existat solicitări, la începutul anilor '90, am rezistat. Acest lucru a dus la unele întârzieri în acordarea de aprobări venite din partea guvernului. Dar, odată ce și-au dat seama că nu vom ceda, ne-au sprijinit, deoarece voiau să vadă și ei câțiva oameni buni în jurul lor. Aceasta este o lecție foarte importantă pentru noi, cei din India, dar și pentru oamenii din alte state unde există corupție.

Să ai valori solide

Succesul este rezultatul secundar al unei vieți trăite în spiritul unor valori fundamentale și solide.

Scanned with OKEN Scanner

Iar contractorul îi răspundea:

— Știi ce-mi cere să fac?

— Ce?

— Îmi spune să construiesc clădirea conform specificațiilor. Ai mai auzit vreodată așa ceva? Când am licitat pentru clădire, știam că nu trebuie să folosesc [doar] ciment, așa că am licitat puțin. Acum trebuie să folosesc [doar] ciment. Eu pierd și cămașa de pe mine și tu mă întrebi de ce nu-ți dau și ție bani?

Când lucrezi la stat, nu poți fi [ușor] concediat, așa că în fiecare an tata a tot fost transferat.

— Nenorocitul ăla trebuie să plece. Dați-l afară. Îmi ia banii.

Ne-am mutat din sat în sat, ajungând până în cele mai îndepărtate locuri, unde nu era nimic de construit. Așa că acum nu mai lua mită de la nimeni. Am crescut în tot felul de localități, unde abia dacă era electricitate, unde nu existau școli cu mese și scaune. Stăteai pe jos, scriai pe jos.

Îmi amintesc foarte bine că, pe la vârsta de opt-zece ani, m-am dus la el și i-am spus:

— Știi, dacă vrei să fii cinstit, asta e problema ta. Dar trebuie să fii responsabil și să-ți hrănești familia.

Și eram foarte supărat. Iar el s-a uitat la mine și mi-a răspuns:

— Nu știu ce să-ți spun. Într-o zi, când vei crește mare, îți vei da seama că ți-am oferit mai mult decât majoritatea părinților, și anume valoarea integrității. Și poate că acum nu apreciezi [acest lucru], dar într-o zi o vei face.

Și încă îmi amintesc clar [ce mi-a spus]...

Narayana Murthy a pus bazele companiei Infosys într-o Indie coruptă. Nici el nu a acceptat să se supună tradiției mituirii.

Noi am demonstrat că este posibil ca în India să conduci o afacere mare și prosperă în mod legal și etic. Nu am dat niciodată mită. Iar când inițial au existat solicitări, la începutul anilor '90, am rezistat. Acest lucru a dus la unele întârzieri în acordarea de aprobări venite din partea guvernului. Dar, odată ce și-au dat seama că nu vom ceda, ne-au sprijinit, deoarece voiau să vadă și ei câțiva oameni buni în jurul lor. Aceasta este o lecție foarte importantă pentru noi, cei din India, dar și pentru oamenii din alte state unde există corupție.

Să ai valori solide

Succesul este rezultatul secundar al unei vieți trăite în spiritul unor valori fundamentale și solide.

Scanned with OKEN Scanner

Miliardarii se asigură că își construiesc afacerile pe niște principii.

L-am întrebat pe Cai Dongqing ce evită să facă în afaceri. Mi-a răspuns: „Nu putem face afaceri doar de dragul de a le face. În afaceri [trebuie să] avem principii."

În ceea ce îl privește pe Petter Stordalen, formula unei afaceri de calitate constă în patru valori: „Integritate, onestitate, transparență, încredere".

Nu putem face afaceri doar de dragul de a le face. În afaceri [trebuie să] avem principii.

– Cai Dongqing #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii umil

Acesta este unul dintre cele mai importante lucruri de care Naveen Jain m-a făcut să-mi dau seama:

Modestia este un semn al succesului. Așadar, singura modalitate de a ști că ai avut succes este atunci când devii umil. Dacă mai ai încă o fărâmă de aroganță în tine înseamnă că tot mai încerci să demonstrezi ceva cuiva sau ție însuți. De fapt, dacă întâlnești oameni ce nu sunt umili, asta îți va spune despre ei că în continuare se află pe drumul spre succes, pe care încă nu au reușit să-l obțină.

Modestia este un semn al succesului.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Într-adevăr, am fost surprins de atitudinea umilă a miliardarilor cărora le-am luat interviu. În continuare vei putea citi și tu câteva dintre declarațiile lor.

Dilip Shanghvi este multimiliardar. A pus bazele Sun Pharma, cea mai mare companie farmaceutică din India, el fiind cel mai prosper om de afaceri din acest domeniu. L-am întrebat de care lucru din viața lui este cel mai mândru.

Personal, nu cred că am făcut ceva cu adevărat remarcabil, de care să trebuiască să fiu mândru.

Tony Tan Caktiong a clădit Jollibee Foods, care, cu propria serie de mărci și mii de restaurante, este cea mai mare companie de servicii alimentare din Asia. A fost desemnat „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004. Dar când l-am întrebat ce înseamnă succesul pentru el, mi-a răspuns următoarele:

Cred că probabil succesul este... Cred că încă o luăm pas cu pas. Nu credem că avem un succes deosebit.

Scanned with OKEN Scanner

Cho Tak Wong a început fiind un văcar analfabet care se îngrijea de o singură vacă, într-un sat sărac din China și măcinat de război. A pus bazele companiei Fuyao Glass, devenind cel mai mare producător de geamuri auto din lume și „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009. Incredibila lui poveste poate fi citită în **Capitolul 1**. Viața sa a fost plină de experiențe care pot să te inspire. Cu toate acestea, mi-a spus:

Adevărul este că sunt o persoană obișnuită care zi de zi face lucruri obișnuite, așa că nu este vorba despre nicio poveste uimitoare.

Mai bine să fii bun decât bogat

Tatăl lui Dilip Shanghvi obișnuia să spună: „Banii te vor face un om mai bogat, dar tu străduiește-te să devii un om mai bun." Dilip Shanghvi m-a sfătuit să nu încep să măsor în bani valoarea lucrurilor din jurul meu.

În mod similar, când l-am întrebat pe Hüsnü Özyeğin cum și-ar dori să fie ținut minte, mi-a răspuns următoarele:

Mi-ar plăcea ca oamenii să spună „a fost un om bun". Atât. Asta spune multe. Înțelegi? Nu că „a fost o persoană bogată", ci că „a fost un om bun".

Același răspuns, altfel formulat, l-am auzit și de la alți miliardari.

Banii te vor face un om mai bogat,
dar tu străduiește-te să devii un om mai bun.

– Dilip Shanghvi #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Alege cu grijă pe cine ai alături

Înconjoară-te de oameni cu o înaltă ținută etică și morală în domeniul afacerilor.

Am vrut să aflu de la Frank Stronach cum își selectează partenerii de business.

Îi aleg pe acei oameni despre care eu cred că au un caracter deosebit.

Fă afaceri numai cu persoane pe care le placi și în care ai încredere.

Petter Stordalen mi-a spus următoarele: „Eu fac afaceri doar cu oamenii pe care îi plac. Fac afaceri cu oamenii în care am încredere. Dacă nu-i simpatizez, nu închei nicio înțelegere cu ei."

Nu-ți petrece timpul alături de indivizi cinici, lipsiți de integritate personală.

Scanned with OKEN Scanner

Rămâi cu picioarele pe pământ

Rămâi cu picioarele bine înfipte în pământ. Nu permite ca banii să-ți influențeze valorile, stilul de viață sau relațiile.

În ciuda reușitelor sale impresionante, Dilip Shanghvi a rămas un om modest.

Încerc să nu permit ca banii să-mi influențeze sistemul de valori, stilul de viață, relațiile cu oamenii. Cunosc, desigur, și persoane care au un foarte mare succes, dar cei mai buni prieteni ai mei sunt cei de pe vremea când mergeam la școală.

Și Peter Hargreaves și-a păstrat aceiași amici din tinerețe. Încă mai merge cu ei la bar să bea o bere. El nu admite ca faptul de a fi bogat să interfereze cu stilul său de viață.

Dacă i-ai vedea pe stradă pe unii dintre miliardarii *self-made*, nu ți-ai putea da seama ce avere au. Un exemplu grăitor în acest sens este Cai Dongqing. Dacă ar trebui să-l descriu într-un singur cuvânt, acesta ar fi modestie. Cai Dongqing este în mod cert aceeași persoană simplă și lipsită de pretenții de dinainte de a ajunge așa de bogat și de puternic. A rămas cu picioarele pe pământ, nepierzând contactul cu rădăcinile sale. Nu există nimic în aspectul lui care să îți sugereze luxul în care trăiește. Dă senzația de slăbiciune fizică, dar în interiorul lui se ascunde un diamant, o personalitate puternică și perseverentă, care nu renunță până nu reușește ceea ce și-a propus.

Fă bine

Cho Tak Wong îți recomandă să faci bine deoarece acest lucru este benefic pentru propria persoană.

Zi de zi, indiferent de cât de mărunt este lucrul cu care te confrunți, trebuie să hotărăști dacă ceea ce faci este bine pentru viața ta, pentru societate, pentru stat, pentru rasa umană. Dacă este așa, atunci fă-o. Dar dacă nu este așa, atunci nu o face. Dacă te asiguri că realizezi lucruri în folosul altor oameni, atunci în cele din urmă binele făcut ți se va întoarce și îți va aduce și ție beneficii.

Manny Stul este o persoană spirituală. L-am întrebat ce mesaj și-ar dori să transmită publicului din întreaga lume. Iată-l:

Faceți bine, iar dacă nu puteți, nu vreți sau nu sunteți în stare [de acest lucru], nu faceți rău!

Scanned with OKEN Scanner

Credibilitatea naște încredere

Credibilitatea naște încredere, iar aceasta din urmă este un motor în afaceri. Fii o persoană pe care se poate conta. Încrederea facilitează multe lucruri în afaceri.

Faceți bine, iar dacă nu puteți, nu vreți sau nu sunteți în stare [de acest lucru], nu faceți rău.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Cai Dongqing a identificat credibilitatea ca fiind principalul motiv pentru succesul înregistrat de compania lui.

Cred că în general credibilitatea și carisma ne-au ajutat să obținem mult sprijin din partea partenerilor noștri și o cooperare de durată. În domeniul comercial, multe dintre decizii și tranzacții nu se rezumă doar la afaceri. Ele înglobează o multitudine de elemente care țin de buna-credință sau de aspecte intangibile, cum ar fi seriozitatea, integritatea, sinceritatea și personalitatea.

Dacă nu ești de încredere, nu-ți poți deschide nici măcar un cont la bancă, așa că demonstrează că ești un om serios.

Pentru Mohed Altrad, relațiile cu băncile au reprezentat o mare provocare la începutul carierei sale în industria schelelor. A obținut un doctorat în Franța, avea un loc de muncă excelent în Abu Dhabi, care îi aducea bani frumoși, după care și-a dublat câștigurile prin fondarea și vânzarea unei companii de calculatoare. Dar pentru instituțiile bancare din Franța tot nu era o persoană de încredere.

Băncile nu aveau încredere în mine. Spuneau: „Ăsta este un beduin, un arab din Siria, care vine din domeniul IT și cumpără companii falimentare." Serios vorbind, când am preluat Mefran, cel mai greu mi-a fost să deschid un cont bancar. Nu ceream bani, ci doar [să deschid] un cont. Nu se poate lucra fără să-l ai. Și atunci am reușit să-l deschid [numai] fiindcă am garantat cu casa. În primul an am avut un profit mic, dar celor de la bancă nu le-a venit să creadă [ce am realizat]. Au analizat de multe ori bilanțul ca să-și dea seama ce este în neregulă. [Râde]. *Nu era posibil. Acesta a fost într-adevăr un mare obstacol pentru mine.*

Cum se construiește credibilitatea?

Începe cu lucruri simple: fii punctual.

Un aspect atât de nesemnificativ așa cum pare a fi punctualitatea se numără printre instrumentele de bază enumerate de mulți dintre miliardari pentru a putea obține succesul.

Scanned with OKEN Scanner

Cho Tak Wong insistă asupra faptului că trebuie „să ajungi mereu la timp și, dacă promiți cuiva că mergi undeva, să-ți ții mereu promisiunea."

Ține-ți cuvântul. Cuvântul dat reprezintă onoarea ta.

Frank Stronach descrie această abordare după cum urmează: „Dacă îți iei un angajament, trebuie să te ții de cuvânt. Cel mai important este să faci ceea ce spui."

Este ușor să respecți un contract care îți este favorabil. Dar e crucial să respecți prevederile contractuale chiar dacă, și mai ales atunci când, ele se dovedesc a fi o afacere proastă.

Dacă îți iei un angajament, trebuie să te ții de cuvânt. Cel mai important este să faci ceea ce spui.

— Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu face afirmații nerealiste. Fii credibil.

Naveen Jain este cunoscut în industrie pentru faptul că face oferte unice, fără a le mai renegocia ulterior.

Regula în viață este să nu spui niciodată ceva dacă nu ești dispus să i te conformezi. Dacă afirmi: „Prețul este de 50 de milioane.", nu mai poți întreba apoi: „Ai accepta 40?" Este suficient să încalci o singură dată regula aceasta, că în industrie va circula vorba despre tine conform căreia faci contraoferte. Este în joc credibilitatea ta.

Și amintește-ți mereu că, deși credibilitatea se construiește pe parcursul a generații întregi, ea poate fi distrusă printr-o singură acțiune.

Conversația mea cu Naveen Jain despre încredere a fost una revelatoare.

Permite-mi să mai adaug o singură idee despre cum se fac de fapt afacerile. Cei mai mulți oameni îți vor spune că totul se bazează pe relațiile pe care le ai. Iar acest lucru e cât se poate de greșit; cred că [cei care susțin acest lucru] nu au avut niciodată succes în viață. Nu contează pe cine cunoști. Nu contează cine te place. Înainte de a se forma o relație profundă, pe termen lung și sustenabilă, ea trebuie să treacă prin trei etape. Este nevoie ca persoana respectivă să te cunoască, să te placă, dar, cel mai important, să aibă încredere în tine. Așadar, nu este vorba despre cine te cunoaște, despre cine te place, ci despre cine are încredere în tine. Și dacă nu puteți dezvolta acest al treilea nivel, nu veți putea încheia decât înțelegeri pe termen scurt, dar nu veți putea avea niciodată o relație de afaceri durabilă.

Scanned with OKEN Scanner

Haide să citățm aici această regulă de aur a integrității: Încrederea este un compliment mai mare decât afecțiunea.

Așadar, nu este vorba despre cine te cunoaște, despre cine te place, ci despre cine are încredere în tine.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii integru în relațiile cu oamenii

Dorește-le binele oamenilor și fii amabil cu ei.

L-am întrebat pe Narayana Murthy ce reprezintă pentru el succesul.

Succesul înseamnă să atragi privirile celorlalți și să aduci zâmbete pe chipurile oamenilor atunci când intri într-o încăpere. Nu trebuie să fii bogat, faimos, frumos sau puternic pentru a-i face pe ceilalți să zâmbească. Ei surâd fiindcă știu că tu ești o persoană decentă, că îți pasă de ei și că le dorești binele.

Încrederea este un compliment mai mare decât afecțiunea.

– Rafael Badziag @AmicDeMiliardari #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii corect

Fii drept și cinstit în interacțiunile tale cu ceilalți oameni. Echitatea ține de etică, însă este un atribut benefic în afaceri. Tratați corect, angajații sunt mai motivați, iar partenerii de afaceri, mai loiali. Însă acest aspect are și o dimensiune economică. O afacere necinstită este una de scurtă durată. Așadar, străduiește-te să obții o situație avantajoasă pentru ambele părți.

Succesul înseamnă să atragi privirile celorlalți și să aduci zâmbete pe chipurile oamenilor atunci când intri într-o încăpere.

– Narayana Murthy #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru a înțelege nevoile celeilalte părți, Tony Tan Caktiong analizează situația din perspectiva acesteia.

Scanned with OKEN Scanner

Eu cred în existența satisfacțiilor de ambele părți; ele nu pot fi unilaterale. Este frumos când îi lași pe ceilalți să creadă că pot ieși mai câștigați decât tine din înțelegerea respectivă. În orice afacere, la fel ca în cazul oricărei probleme, apare întotdeauna dilema: oare cum pot face ca omul acesta să fie mai mulțumit? Poate obține o negociere mai bună? Poate avea un viitor mai strălucit? Și cred că asta funcționează întotdeauna, chiar până în punctul în care oamenii din cadrul companiei mele ajung să spună la fiecare negociere: „Nu-l lăsați pe Tony să vină [la discuții], o să dea tot ce avem."

Dar aceasta este convingerea mea. Odată ce îl lași pe celălalt să simtă că și el câștigă, afacerea decurge mai lin.

O astfel de corectitudine este adânc înrădăcinată în filozofia de viață a lui Tony Tan Caktiong.

Pentru Petter Stordalen, „o afacere profitabilă este atunci când ambele părți simt că au ieșit în câștig".

Nu-i nedreptăți pe ceilalți

Miliardarii respectă Regula de aur: „Ce ție nu-ți place, altuia nu-i face." Acesta este și mottoul de viață al lui Tony Tan Caktiong, precum și aforismul foarte prețuit de Jack Cowin.

Nu le face rău oamenilor. L-am întrebat pe Cho Tak Wong ce anume evită să facă în afaceri.

Mă feresc de orice ar putea afecta interesul clientului. Nu fac nimic din ce este posibil să-i rănească pe ceilalți.

O afacere profitabilă este atunci când ambele părți simt că au ieșit în câștig.

– Petter Stordalen #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Respectă-i pe ceilalți

Miliardarii tratează oamenii cu deferență.

Petter Stordalen mi-a explicat și de ce procedează astfel:

Tata spunea că oamenii se uită [cu atenție] la tine. Dacă te porți bine cu ei, îți vor fi loiali și vor fi binevoitori. Tratează-i și tu pe toți la fel. Pentru mine, fiecare oaspete care vine la hotel este important. Nu contează dacă este îmbrăcat în blugi sau într-un costum nou. Toată lumea este importantă.

Scanned with OKEN Scanner

Naveen Jain spune că în general cu o chelneriță ar trebui să te porți la fel de frumos precum cu partenerul tău de afaceri.

Îmi vine să plâng când văd cum își permit unii oameni să-i trateze fără respect pe cei care îi servesc [la restaurant]. Am văzut persoane care sunt exagerat de amabile atunci când fac afaceri cu tine, deoarece au nevoie de ceva de la persoana ta, după care observi că se poartă urât cu chelnerița. Și în ceea ce mă privește, aceasta este regula numărul unu: eu niciodată nu fac afaceri cu astfel de oameni fiindcă, dacă așa se comportă ei cu ceilalți, într-o bună zi la fel mă vor trata și pe mine.

Nu trebuie doar să-i respecți pe ceilalți, ci să le și recunoști meritele atunci când fac un lucru bun pentru tine.

Să ai încredere în oameni

Chip Wilson, la fel ca alți miliardari intervievați de mine, are încredere în oameni. Când ne-am întâlnit la el acasă, în Vancouver, Canada, mi-a explicat care este abordarea lui.

În esență, cred că cea mai mare calitate a mea este faptul că am o încredere oarbă în oameni, iar ceea ce mă poate duce la pierzanie este, de asemenea, să am o încredere oarbă în ceilalți. Pentru că sunt credul, sistemul juridic nu prea mă are la suflet. Dar eu știu replica aceasta. „Mi-aș dori ca oamenii să fie visul pe care îl vreau, dar ei nu sunt așa. Cea care vrea să cred asta este dragostea mea față de posibilitățile existente în oameni."

Am ajuns să-mi dau seama că îmi place să-mi las mașina descuiată, iar dacă oamenii vor să sustragă ceva din ea, foarte bine. În afaceri, au fost mulți cei care m-au furat atunci când mi-am lăsat mașina descuiată, adică afacerea deschisă. Dar eu tot nu aș vrea să mă schimb. Simt o dragoste inerentă pentru oameni; cred că acest lucru atrage atât persoane de calitate, cât și sociopați.

Da, sigur vei da peste oameni care nu sunt demni de încredere. Frank Stronach ne explică de ce în ciuda acestui fapt ar trebui să continui să fii încrezător.

Uneori mi se spune că sunt prea credul. Dar vezi și tu că m-am descurcat foarte bine; câteodată cred că mergi mai departe ca să ai încredere în oameni și, din când în când, mai dai peste unii nedemni de ea sau care poate nu au cel mai frumos caracter. Dar merită să riști.

Fii loial

În afaceri, loialitatea este importantă pentru ambele părți implicate.

Petter Stordalen mi-a explicat și de ce:

Scanned with OKEN Scanner

Fii loial. Vei întâlni o multitudine de oameni [în viață]; fii amabil cu toată lumea. Pentru că întotdeauna vor exista momente când vei avea nevoie de ajutor. Dacă te-ai purtat exemplar cu oamenii, ei te vor sprijini, chiar atunci când treci printr-o perioadă deosebit de dificilă. În drumul tău spre ascensiune, fii amabil cu oricine îți iese în cale. Nu contează dacă se ocupă de curățenie sau de spălat vase. Pentru că s-ar putea să ai nevoie de ei atunci când te vei afla pe o pantă descendentă. Însă majoritatea oamenilor uită de unde vin, precum și de toți cei care i-au ajutat.

Petter Stordalen vorbește din proprie experiență. După miraculoasa redresare a Steen & Strøm, despre care am scris în **Capitolul 15**, el a început să cumpere centre comerciale.

Am pornit având ambiția de a construi cea mai mare companie de centre comerciale din Scandinavia, și am reușit. Între anii 1992 și 1996, am cunoscut o expansiune uriașă. În 1996, am listat compania la bursă, am câștigat tone de bani, având depuse la bancă sume uriașe; simțeam că acesta este momentul meu, că aceasta este compania mea. Chiar dacă eu dețineam numai o mică parte din ea, 3% sau 4%, fusese ideea mea. Eu mă ocupasem de ea, eu eram directorul general. Toți angajații fuseseră aleși de mine. Aveam cei mai buni oameni. Eram compania cu cea mai rapidă creștere.

La apogeul carierei mele în domeniul centrelor comerciale, am fost concediat.

Petter Stordalen a intrat în conflict cu un acționar important care era, în același timp, chiriaș și voia să vadă contractele de închiriere ale celor care îi făceau concurență. Cerința lui era împotriva eticii în afaceri. Petter Stordalen nu a vrut să cedeze și astfel a fost concediat.

Unii oameni sunt de acord că Mike Tyson nu a făcut prea multe afirmații inteligente, dar totuși a spus un lucru inteligent: „Toți au un plan până când sunt doborâți." Eu am fost pus la pământ. Am fost prins nepregătit. Am fost umilit. Aveam un singur gând în minte: de răzbunare. „Mă voi întoarce mai repede decât data trecută. Voi pune bazele unei noi companii."

Atunci Petter Stordalen a susținut celebra conferință de presă în care a anunțat că va construi cel mai mare lanț hotelier din Scandinavia, despre care ai citit deja în **Capitolul 11**. Din fericire, pe drumul spre succes Petter Stordalen și-a făcut mulți prieteni. Cu sprijinul lor, a reușit să realizeze ceea ce și-a propus.

Recent, acest miliardar a revenit în afacerea cu centrele comerciale. A strâns în jurul lui un grup puternic de oameni de afaceri pentru a cumpăra o companie, una chiar mai mare decât Steen & Strøm. În valoare de un miliard de euro, aceasta a fost una dintre cele mai mari tranzacții imobiliare din Norvegia. Printre susținătorii lui Petter Stordalen s-a numărat și persoana pe al cărei contract nu a vrut să-l compromită atunci când a fost concediat.

Mi-a spus: „Petter, ne-ai făcut atât de mult bine; te voi susține."

Scanned with OKEN Scanner

Așa că au contribuit cu o mulțime de bani și astfel am răscumpărat compania [care se ocupa] de centre comerciale. Acum m-am întors și eu în businessul cu centrele comerciale. Este un cerc complet.

Loialitatea lui Petter Stordalen a dat roade în timp.

Construiește-ți o reputație bazată pe integritate și câștigă respectul celorlalți

Reputația este cea mai valoroasă monedă de schimb. Este mai indicat să-ți consolidezi reputația decât averea. După cum spune Frank Stronach: „Poți câștiga bani oricând, dar odată ce-ți pierzi renumele, [acest lucru] nu mai poate fi remediat niciodată."

Ron Sim consideră că bunul nume este cel mai important capital antreprenorial și ne sfătuiește să începem să-l construim încă de la începutul carierei.

Începând din Ziua 1, când ești mic, caracterul pe care îl ai stă la baza reputației tale. Mentalitatea pe care o ai stă la baza reputației tale. Atitudinea pe care o ai stă la baza reputației tale. Și dacă nu o faci să fie cum trebuie, cine te va susține? Cine îți va acorda credit? Cine te va ajuta? Cine va crede în tine?

Poți câștiga bani oricând, dar odată ce-ți pierzi renumele, [acest lucru] nu mai poate fi remediat niciodată.

– Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Cho Tak Wong urma îndemnul lui Mao: „Este ușor să faci un lucru bun, mai greu este să continui să-l faci toată viața."

Iar el a realizat de-a lungul carierei sale o sumedenie de lucruri bune. Crezi sau nu, probabil că este singurul antreprenor din China care a returnat subvențiile oferite de stat. Compania sa, Fuyao, a primit zece milioane de yuani de la guvernul local pentru a menține în funcțiune, în condiții de criză, o fabrică neprofitabilă, scopul fiind acela de a păstra toate locurile de muncă. Cho Tak Wong a reușit să facă fabrica din nou profitabilă, după care a returnat banii statului, spunând că firma lui nu mai are nevoie de ei.

După cum mi-a spus Naveen Jain: „Acționează mereu cu cea mai mare integritate și nu uita că pentru a-ți construi reputația este nevoie de zeci de ani, iar o singură acțiune e de ajuns pentru a o distruge."

Scanned with OKEN Scanner

Este ușor să faci un lucru bun, mai greu este să continui să-l faci toată viața.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă ai un bun renume, oamenii te vor aborda pentru a-ți prezenta diverse oportunități de afaceri. Și cu Hüsnü Özyeğin s-a întâmplat la fel ca în cazul altor miliardari.

Pentru că toată lumea știe că eu sunt un antreprenor în serie, oamenii vin adesea să-mi ofere o parte din acțiunile la start-upurile sau companiile lor. Unele dintre ele s-au dovedit a fi pentru mine niște oportunități incredibile.

Pentru a-ți construi reputația este nevoie de zeci de ani, iar o singură acțiune e de ajuns pentru a o distruge.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Nu-ți pierde integritatea

Jack Cowin ne sfătuiește să facem în așa fel încât să nu ne pierdem integritatea. În topul celor treisprezece lecții de viață ale sale, integritatea ocupă locul al doilea. El mi-a citit următoarele rânduri:

Dacă îți pierzi integritatea, succesul nu mai are niciun sens, producându-ți, atunci când te uiți în oglindă, doar un sentiment de goliciune sufletească.

Așa că nu te abate de la calea cea dreaptă.

Cho Tak Wong mi-a explicat și mai detaliat această problemă.

Ai văzut filmul indian Vagabondul milionar*? Pelicula vorbește despre un tânăr care era doar un om simplu. Apoi, are noroc și ajunge milionar, dar o mulțime de oameni încep să se poarte urât cu el și îi cer să se dea bătut. Totuși, el rămâne o persoană bună, reușind să-și păstreze integritatea și abia apoi să devină milionar. Nu este vorba despre niciun fel de magie.*

Dacă îți pierzi integritatea, succesul nu mai are niciun sens, producându-ți, atunci când te uiți în oglindă, doar un sentiment de goliciune sufletească.

– Jack Cowin #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Fii respectat de ceilalți

Respectul vine odată cu integritatea.

Când Narayana Murthy a fondat Infosys, a propus ca viziunea lor să fie aceea de a deveni cea mai respectată companie, nu cea mai mare sau cea mai profitabilă, așa cum au sugerat alții.

Întotdeauna am considerat că, dacă urmărim să atragem respectul fiecăreia dintre părțile interesate în cadrul tranzacțiilor noastre, asta ne va aduce venituri, profituri și capitalizare de piață. Aceasta este formula mea pentru o afacere profitabilă.

Dacă respectați fiecare promisiune pe care o faceți unui client, după un timp acesta își va da seama că sunteți o companie onestă și de încredere. În mod similar, dacă în relațiile cu investitorii țineți cont de cele mai bune principii de guvernanță corporativă, aceștia vor ajunge la concluzia că pot avea încredere să investească în voi. Dacă vă tratați angajații corect, cu amabilitate și demnitate, ei vor conștientiza faptul că sunteți o corporație respectabilă. Dacă trăiți în armonie cu societatea, aceasta își va da seama că vă doriți să fiți respectați. Prin urmare, considerația celorlalți este cel mai important atribut pe care orice corporație trebuie să-l urmărească.

Să nu uităm că respectul venit din partea societății este cel mai de seamă aspect, deoarece compania are angajați, clienți, [lucrează cu] investitori, cu funcționari, și tot ea îi alege pe politicieni. Așadar, dacă societatea este mulțumită de tine, atunci vei avea clienți, angajații ți se vor alătura, antreprenorii vor investi în compania ta, iar politicienii și birocrații vor crea politici favorabile pentru industria în care activezi. Dacă vrei să obții respectul societății, va trebui să te comporți ca un corporatist model.

Narayana Murthy evită „tot ceea ce nu-mi sporește respectul față de propria persoană".

Pentru Cho Tak Wong, „succesul înseamnă să fii respectat de ceilalți". El este probabil cel mai respectat și mai apreciat om de afaceri din China.

Cel mai mare succes al meu este faptul că am fost recunoscut de oficialii guvernamentali de la toate nivelurile și admirat de toți oamenii.

Succesul înseamnă să fii respectat de ceilalți.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Cum rămâne cu integritatea ta, dragul meu cititor? Ai valori statornice sau faci compromisuri atunci când este nevoie? Ești umil, cu picioarele pe pământ și ți-ai luat angajamentul să faci numai bine? Ești serios și de încredere? Cum te porți cu

oamenii? Ești corect, respectuos, onest și loial față de ei? Ce reputație ai? Ești respectat?

- Oamenii delăsători nu au valori solide; ei își sacrifică integritatea mergând pe scurtături și se îneacă în haosul pe care tot ei îl creează.
- Poți deveni milionar mințind și trișând, dar asta nu va dura prea multă vreme. Pe termen lung, vei fi prins și pedepsit. Majoritatea milionarilor au valori statornice, dar nu pun accent pe construirea unei reputații și a încrederii pe piață. Acest fapt le limitează realizările în afaceri.
- Miliardarii se concentrează asupra construirii încrederii și a unei reputații deosebite, bazate pe integritate și credibilitate; ei câștigă respectul profund al oamenilor cu care au de-a face.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 19

Oferă-le și tu celorlalți cu gratitudine

Ajutorul oferit celorlalți reprezintă chiria plătită pentru locul tău pe acest pământ.

– Muhammad Ali

Scanned with OKEN Scanner

Admite că, indiferent ce ai realizat în viață, societatea este cea care a făcut posibil acest lucru pentru tine. Ea te-a școlarizat; de la ea ai primit angajații, clienții și investitorii. Fii recunoscător și la rândul tău „dăruiește-i ceva în schimb".

Nu prea poți să te revanșezi față de toți oamenii care te-au ajutat pe drumul tău spre succes, dar poți și ar trebui să o faci față de ceilalți. Ce vreau să spun cu asta?

Îți voi explica în următoarea relatare, care îi aparține lui Naveen Jain.

După succesul înregistrat de prima mea companie, am primit un telefon de la o femeie care mi-a spus:

— Soțul meu este internat la Terapie Intensivă și ar vrea să discute cu dumneavoastră.

Prima mea reacție, după cum îți poți închipui, a fost că, vai, Doamne, sigur are o mulțime de facturi medicale și [sigur] vrea să i le plătesc eu. Și atunci eu i-am spus:

— Doamnă, înțeleg perfect [prin ce treceți]. Avem o fundație; vă rog să-mi trimiteți un e-mail [în care să ne spuneți de ce aveți nevoie]. Mă voi asigura că vă vom ajuta cu orice este posibil.

Iar ea mi-a răspuns:

— Nu este nevoie. Ați fi atât de amabil încât să petreceți un minut cu soțul meu? Vrea să vă vorbească.

Atunci eu m-am enervat puțin, dar am gândit astfel: „Probabil că cel mai simplu pentru mine este să vorbesc un minut cu el și astfel să termin bâlciul."

Așa că răspund la telefon. Și primul lucru pe care l-am spus a fost:

— Domnule, cu ce vă pot ajuta?

Și momentul acela mi-a schimbat viața. Iar el mi-a răspuns:

— Cu nimic, Naveen. Nu-ți mai amintești de mine. Când ai vrut să pleci din țară, te-am rugat să rămâi. Ți-am urmărit drumul spre succes. Sunt foarte mândru de tine și vreau să știi acest lucru.

Era vorba despre bărbatul care l-a rugat pe Naveen să rămână în Statele Unite atunci când acesta a vrut să plece de acolo în urma experiențelor sale neplăcute trăite în New Jersey. Tot el l-a ajutat să obțină un loc de muncă excelent în Silicon Valley.

Am respirat adânc și mi-am zis: „Doamne, cum am putut să ajung? Nu doar că nu-mi mai amintesc de oamenii care m-au ajutat, dar, și mai rău de atât, ei nici măcar nu au nevoie de ajutorul meu." Apoi am spus: „Nu voi mai permite niciodată să se întâmple acest lucru." Acum nu mă mai pot revanșa față de cel care m-a ajutat odată, dar o voi face față de alți oameni. Și am de gând să ajut fiecare persoană pe care o întâlnesc. Dacă îmi stă în putință, am de gând să ajut ca visurile lor să devină

Scanned with OKEN Scanner

realitate, iar acesta va fi modul în care mă voi revanșa față de domnul respectiv. Sunt mult mai mulți oameni ca el, care m-au ajutat odată și pe care nu mi-i mai amintesc.

Fii recunoscător

Primul pas pe care trebuie să-l faci este să fii recunoscător pentru ceea ce ai.

L-am întrebat pe Lirio Parisotto care sunt aspirațiile sale. La ce visează un miliardar?

Eu nu am visuri. Pur și simplu îi mulțumesc zi de zi lui Dumnezeu pentru toate lucrurile pe care le am. Dacă se poate să fac mai mult, o voi face, dar trebuie să privesc în urmă și să-i fiu recunoscător lui Dumnezeu pentru tot. Am trecut prin multe.

Cel de-al doilea pas constă în a-ți aprecia viața, dar și pe oamenii din jurul tău.

Chip Wilson se chinuia cu prima sa companie până când a făcut o anumită descoperire.

Trăiam în trecut, într-o stare de anxietate, din cauza unor lucruri pe care le făcusem înainte, sau îmi trăiam viața în viitor. Dar nu apreciam niciodată momentul prezent, oamenii pe care îi aveam alături sau lucrurile pe care le realizasem. Mi se părea că funcționam mereu pe modul de supraviețuire, așa că era ca și când învățam din trecut, rămânând cu întrebarea: „Ce voi face în viitor?"

Am recunoscut că mi-am petrecut aproximativ 40 de ani fără să spun: „Vai, nu-i așa că viața e minunată?" Așadar, am început să mă gândesc: „Oh, am o viață minunată. Cum pot fi o persoană mai bună în timpul vieții mele? Poate că nu este vorba numai despre mine. Poate că este vorba despre lume și despre a face din ea un loc mai bun, despre a-i aduce o schimbare."

Viața este ca o ceapă. Bucură-te de ea decojindu-i straturile.

L-am întrebat pe Dilip Shanghvi ce își dorește să fi știut atunci când avea 20 de ani.

Eu m-am distrat cu viața pe care am avut-o. Este ca un fel de ceapă: continui să descopăr alte straturi pe măsură ce timpul trece și să învăț lucruri noi. Prin urmare, problema este că, dacă aș fi știut totul în prima zi, atunci poate că nu aș fi avut parte de fericirea pe care am ajuns să o simt pe parcurs.

Greutățile te ajută să apreciezi cu adevărat ceea ce ai și îți permit să privești cu alți ochi atât viața, cât și oamenii.

Când Frank Hasenfratz a ajuns în Canada, nu avea niciun ban în buzunar.

Scanned with OKEN Scanner

Ca să ajungă în Montreal, la unchiul lui, trebuia mai întâi să câștige niște bani. În tot acest timp însă a locuit într-o gară.

În gară sunt bănci de lemn, iar înăuntru este cald. Era sfârșitul lunii mai, iar în Québec era încă frig. Așa că am rămas acolo câteva zile. Nu aveam unde să fac duș, mă spălam doar de la brâu în sus. Mă bărbieream. Aveam o geantă mică [cu ce îmi trebuia]. Cred că miroseam îngrozitor. Banca ajunge să fie la un moment dat foarte incomodă, dar tot mi-a fost bine. Oamenii de acolo erau foarte drăguți.

Am întrebat dacă știe cineva despre existența unui loc de muncă disponibil. Și mi s-a răspuns astfel:

— Sunt câțiva dealeri de mașini pe aici. Mereu caută oameni pentru spălătorie.

Așa că m-am dus acolo.

— Ai mai spălat mașini până acum? am fost întrebat.

— Nu, dar pot să învăț.

Frank Hasenfratz nu vorbea deloc limba engleză.

Dar te poți face înțeles. Dacă trebuie, poți. Primeam 25 de cenți pentru fiecare mașină spălată.

Făceam, să spunem, cinci dolari pe zi. Cumpăram o pâine cu optsprezece cenți și un litru de lapte cu nouăsprezece. Numai asta mâncam: o jumătate de pâine dimineața, o jumătate de pâine seara. Cumpăram pâinea aceea feliată care avea gust de prăjitură. Mi se părea grozavă. Și așa am economisit bani. Puteam trăi cu doar 50 de cenți pe zi. În cele din urmă, am strâns bani suficienți pentru a-mi permite să merg cu trenul la Montreal.

Dar probabil că nu miroseam prea bine. Nu eram conștient de acest lucru, dar odată ajuns în Montreal cineva m-a întrebat:

— De ce nu te speli?

— Cum adică să mă spăl?

— Tu te speli?

— Eu spăl [doar] mașini.

— Dar tu speli ceva.

[Râde cu poftă]

A fost amuzant. Și în Montreal tot în gară am stat. Și apoi am plecat la Toronto. Am stat fără adăpost aproape patru săptămâni. N-a fost chiar așa de rău.

Îți dai seama? Un om al străzii, care a locuit în gară, dormind pe o bancă de acolo, a devenit mai târziu miliardar?

Această experiență l-a învățat pe Frank Hasenfratz să supraviețuiască cu strictul necesar și să aprecieze fiecare formă de confort din viața sa.

Scanned with OKEN Scanner

Fă un bine societății

Iar al treilea pas este să faci bine.

Mulți oameni sunt preocupați să se îngrijească de ei înșiși, pretinzând că nu au timp să aibă grijă și de ceilalți. Dar, după cum subliniază Naveen Jain, a face un bine și a o duce bine nu se exclud reciproc. De fapt, ca să o duci bine în viață, trebuie să faci un bine imens în jurul tău.

Dacă vrei să pui bazele unei companii de un miliard de dolari, trebuie să rezolvi o problemă de zece miliarde de dolari. Dacă poți ajuta un miliard de oameni înseamnă că ești în stare să faci o grămadă de bani.

Potrivit afirmației lui Frank Stronach: „Cu cât ai mai multe lucruri, cu atât poți face mai mult bine. Și cu atât mai bun este exemplul pe care îl oferi."

Nu este vorba despre tine

Nu este vorba despre tine, ci despre a face din lume un loc mai bun.

Pentru Naveen Jain, „succesul se măsoară prin impactul pe care îl ai asupra societății".

Miliardarii vor să îmbunătățească lumea în care trăim. L-am întrebat pe Manny Stul cum ar vrea să-și amintească lumea de el.

În mod clar, mi-ar plăcea să fiu ținut minte ca un om de afaceri de foarte mare succes, dar să sperăm că și pentru binele pe care îl voi putea face, chiar mai mult bine, între momentul prezent și cel în care voi muri. Pentru faptul că las în urma mea o lume mai bună decât a fost atunci când am venit eu, decât ar fi fost dacă nu m-aș fi născut.

Succesul se măsoară prin impactul pe care îl ai asupra societății.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

L-am întrebat pe Narayana Murthy care este mesajul pe care ar vrea să-l împărtășească oamenilor:

Fiecare dintre noi ar trebui să încerce ca prin acțiunile lui să facă lumea un loc mai echitabil, mai incluziv, mai armonios, mai pașnic și mai sustenabil.

Scanned with OKEN Scanner

Abundență și generozitate

Trebuie să ai o mentalitate de abundență, nu de penurie.

Tony Tan Caktiong, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004, se plânge de mentalitatea de penurie (sau de lipsă) care predomină în lumea afacerilor.

Când am început cu Jollibee, fondatorul și proprietarul unui lanț de fast-food din Filipine mi-a spus că nu ar trebui să-mi răsplătesc atât de bine angajații. Iar compania aceea nu mai există acum. Prin urmare, cred că mentalitatea de abundență este mult subestimată.

L-am întrebat pe Tony Tan Caktiong ce ar vrea să transmită publicului din toată lumea.

Să încercăm să împărțim cu ceilalți [ce deținem], pentru că avem de toate din belșug. Avem de toate din abundență. Putem să le oferim și altora. Și, cu cât oferim mai mult, cu atât primim mai mult în alte feluri.

Să încercăm să împărțim cu ceilalți [ce deținem], pentru că avem de toate din belșug.

– Tony Tan Caktiong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Fii generos. Fie că este vorba despre angajații tăi, fie despre adepții tăi, fie despre niște oameni pe care nu-i cunoști, vei fi și tu răsplătit cu aceeași monedă.

Mottoul lui Chip Wilson în viață este: „Dăruiește fără să aștepți nimic în schimb."

Iubesc oamenii. Îmi place când simt că am reușit să schimb în bine viața cuiva și că persoana respectivă a înregistrat progrese mari în devenirea sa ca urmare a ceva ce am făcut pentru ea.

Cu cât oferim mai mult, cu atât primim mai mult în alte feluri.

– Tony Tan Caktiong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Jack Cowin este unul dintre cei mai altruiști oameni din lume. El s-a dovedit a fi deosebit de generos, oferindu-ne din timpul și efortul său atât mie, cât și celorlalți miliardari pe care i-am intervievat. Are două iahturi. Sunt niște iahturi uriașe, de miliardar, cu un echipaj format din douăsprezece persoane, incluzând chiar și un chef bucătar. Când am fost la Monaco, am stat pe iahtul său și am

Scanned with OKEN Scanner

vorbit cu căpitanul vasului, care mi-a spus una dintre multele povești despre generozitatea lui Jack:

Odată, pe iaht se aflau un domn și soția sa. El lucra pentru Jack Cowin de vreo 35 de ani. Când a ieșit la pensie, Cowin i-a spus: „Cadou de pensionare: luați iahtul o săptămână gratis." Iar tipul acela nu era director executiv, nici nu avea vreo funcție superioară. Era doar un om obișnuit. Uimitor!

Trebuie să știi că întreținerea unui iaht se ridică la zeci de mii de dolari pe săptămână.

Dăruiește fără să aștepți nimic în schimb.

– Chip Wilson #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Folosește-ți puterea pe care o ai pentru a face bine

Folosește-ți puterea pe care o ai pentru binele societății și al celor mai puțin norocoși decât tine. Contribuie în mod pozitiv la viața altor oameni.

Obiectivul lui Cai Dongqing este acela de „a aduce beneficii societății. Să nu ne gândim doar la noi înșine, ci mai mult la ceilalți."

Mohed Altrad susține că este fericit „ori de câte ori fac ceva, chiar și o faptă minoră, care se răsfrânge într-un mod pozitiv asupra mea, a vecinilor mei, a familiei mele, a angajaților mei".

De asemenea, Petter Stordalen privește dincolo de compania sa.

Mă simt mult mai responsabil nu doar față de oamenii din organizația mea, ci și față de societate, de viitorul planetei, de copiii mei, de următoarea generație.

În loc să produci bani, fă ceva care contează.

Petter Stordalen consideră că misiunea sa este de a contribui la tranziția către o afacere mai durabilă.

În ceea ce mă privește, cu Nordic Choice nu a fost niciodată vorba despre a câștiga bani, ci despre a face ceva care să conteze. Pentru angajații noștri, pentru oaspeții noștri și pentru comunitate. Privesc Nordic Choice ca pe un mijloc de a schimba lumea în bine. Aceasta este inima afacerii. Acesta este motivul pentru care vreau ca oamenii să aleagă [să stea în] hotelurile noastre.

În familia lui Narayana Murthy mereu s-a pus un mare accent pe învățarea valorilor universale. Iar pentru el cea mai importantă valoare a fost: „Pune interesul instituției și al comunității mai presus de cel personal."

Scanned with OKEN Scanner

De aici derivă și dictonul lui pentru situațiile în care are de-a face cu guvernul și cu societatea: „Nu se poate ca o corporație să aibă succes pe termen lung dacă nu cultivă relații de bună înțelegere cu societatea."

Pune interesul instituției și al comunității mai presus de cel personal.

– Narayana Murthy #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Ajutorul

L-am întrebat pe Naveen Jain ce și-ar dori să le împărtășească oamenilor din lumea întreagă.

Susține pe cineva care are nevoie de ajutor. Și fă acest lucru cu cât mai mulți oameni. Nimic nu-ți va oferi o mai mare bucurie și satisfacție decât să faci cu adevărat ceva pentru altcineva, fără să aștepți nimic în schimb. Nimic din ce ai putea deține pe lumea aceasta nu-ți va aduce la fel de multă bucurie ca cea pe care o vei simți atunci.

Nu se poate ca o corporație să aibă succes pe termen lung dacă nu cultivă relații de bună înțelegere cu societatea.

– Narayana Murthy #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Pentru Frank Hasenfratz, a-i ajuta pe ceilalți reprezenta drumul spre succes.

Dacă vrei să ai succes, ai face bine să fii un om de lume. Restul se poate învăța, dar încearcă încă de la o vârstă fragedă să-ți faci prieteni și să-i ajuți pe ceilalți. Nu întreba: „Cu ce mă poți ajuta?" Întreabă doar: „Cu ce te pot ajuta?" Începe cu acest lucru. Dacă persoana respectivă te poate ajuta, o va face. Dar nu te aștepta ca oamenii să facă [de la sine] diverse lucruri pentru tine. Nu așa funcționează lucrurile.

Susține pe cineva care are nevoie de ajutor. Nimic nu-ți va oferi o mai mare bucurie și satisfacție decât să faci cu adevărat ceva pentru altcineva, fără să aștepți nimic în schimb.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Ce oferă societății miliardarii *self-made*

Oamenii delăsători nu se gândesc prea mult să fie generoși; ei doar le cer altora acest lucru. Întotdeauna celorlalți, în special celor bogați, ei fiind cei care ar trebui să facă mai multe pentru lumea în care trăim. Numeroși milionari și multe celebrități se implică în acțiuni caritabile, donând bani cu ocazia unor baluri și a unor evenimente, mai ales pentru că un astfel de gest este considerat elegant și o bună ocazie de a-și face publicitate. Dar miliardarii procedează în alt fel. Ei nu se implică în acte de caritate, ci în filantropie. De asemenea, nu se limitează la a dona bani, ci conduc organizații filantropice puternice ca să lupte în mod eficient pentru cauzele care le sunt dragi. Unii miliardari nici măcar nu vorbesc despre tot binele pe care îl fac în societate.

Aproape toți cei pe care i-am intervievat sunt mari filantropi. De obicei în tinerețe, miliardarii se concentrează asupra afacerilor, iar cu cât înaintează mai mult în vârstă, cu atât se îndreaptă mai mult spre filantropie.

Ron Sim are peste 65 de ani și este încă foarte implicat în afaceri. Așa a învățat el să-i ajute pe alții:

Când eram în clasa a patra, pe la nouă ani, la școala noastră era un domn foarte strict în privința disciplinei, care se întâmpla să fie și profesorul meu de la clasă. Noi toți îl uram pentru că ne pedepsea aspru. Înainte, profesorii ne puneau să stăm în genunchi. Ne cereau să facem tot felul de lucruri prostești. Așezau o cochilie pe podea și ne obligau să stăm în genunchi pe ea. Ne cereau să ținem un stilou între palme și să-l frecăm până când ni se învinețeau degetele. Primeam niște pedepse corporale. [Râde] *Nu aveai cum să nu-i urăști, nu-i așa?*

Dar într-o zi, când am rămas în clasă pentru că nu mai aveam bani ca să mai ies în pauză, mi-am dat seama că [acel profesor] este un om foarte bun. Pierdusem la fotbal cei cinci cenți pe care îi avusesem și, fiindcă rămăsesem fără bani, nu am mai putut să merg afară.

Așa că am stat în clasă, iar atunci el a venit la mine și m-a întrebat:

— De ce ai rămas singur în clasă?

Iar eu i-am răspuns:

— Nu mai am bani, i-am pierdut.

S-a uitat la mine, a scos din buzunar 20 de cenți și mi i-a dat.

Cred că gestul acesta m-a făcut să mă gândesc [mai bine] și să observ că profesorul nostru era sever în ceea ce privește pedepsele corporale aplicate copiilor, dar că totuși avea un suflet bun.

Scanned with OKEN Scanner

Astăzi, Ron Sim este principalul donator pentru Straits Times School Pocket Money Fund („Fundația Bani de Buzunar pentru Școală"), organizație care oferă bani de buzunar unui număr de 9.000 de elevi din Singapore, pentru ca aceștia să-și poată cumpăra mâncare când sunt la școală.

Cred că până acum am donat șase milioane de dolari.

Miliardarii se revanșează față de societate fie prin produsele lor, fie prin serviciile prestate, fie prin cauzele filantropice pe care le susţin. Ar fi nevoie de un întreg roman pentru a descrie vastele lor activități din acest domeniu. Permite-mi să-ți ofer o scurtă, dar incompletă selecție:

Hüsnü Özyeğin este unul dintre cei mai mari filantropi din Turcia. Amploarea activităților lui din acest domeniu, realizate alături de soția sa, Ayșen, este uimitoare. A fondat o universitate, a construit 65 de școli și cămine destinate fetelor din mediile defavorizate, a înființat programe de educație parentală, de emancipare a femeilor, de dezvoltare rurală și a salvat, literalmente, viețile a sute de dependenți de droguri. Prin intermediul acțiunilor sale caritabile, **a ajutat peste un milion de oameni.**

Petter Stordalen este unul dintre cei mai remarcabili filantropi din Scandinavia. Fundația Stordalen își îndreaptă eforturile către schimbările climatice, protejarea pădurilor tropicale, producerea de energie regenerabilă și dezvoltarea de tehnologii ecologice.

Prin intermediul Fundației Infosys, Narayana Murthy sprijină persoanele defavorizate din societatea indiană.

Am construit spitale, școli, biblioteci, adăposturi pentru persoanele nevoiașe și cantine în zonele rurale din India. Am instituit burse, am îmbunătățit sistemul educațional pentru cei săraci și am venit în sprijinul celor afectați de inundațiile din India și Statele Unite. Am sprijinit mai multe instituții de învățământ superior din domenii precum matematica, fizica și informatica.

Infosys direcționează 2% din profitul său anual pentru realizarea unor acte filantropice, ceea ce înseamnă aproximativ 50 de milioane de dolari pe an.

Compania lui Frank Stronach, Magna, a pus în aplicare conceptul de întreprindere echitabilă. Societatea pe care o deține acest miliardar nu numai că împarte profitul înregistrat între persoanele aflate în funcții de conducere și

Scanned with OKEN Scanner

angajați, ci și alocă 2% din el unor diverse proiecte sociale. Vorbim de 40 de milioane de dolari pe an.

Acțiunile filantropice ale lui Dilip Shanghvi se concentrează asupra educației în mediile defavorizate și asupra domeniului sănătății. Și scoate banii din propriul buzunar.

Programul de alimentație școlară implementat de miliardarul filipinez Tony Tan Caktiong asigură zilnic hrana pentru peste 180.000 de elevi care provin din peste 1.800 de școli.

Lirio Parisotto se implică în proiecte sociale din statul Amazonas. El protejează pădurea tropicală aflată pe o suprafață de teren de mărimea Portugaliei, asigurându-le educație și asistență medicală celor 40.000 de indieni care trăiesc acolo și cumpărând de la aceștia produse provenite din agricultura sustenabilă.

În acest fel, oamenii se pot întreține singuri fără să mai fie nevoiți să taie arbori.

De asemenea, a construit un spital și se implică în domeniul sănătății copiilor.

Dar probabil că cel mai proeminent filantrop pe care l-am întâlnit este miliardarul chinez Cho Tak Wong. **Acesta a cheltuit deja peste un miliard de dolari pentru acțiuni umanitare**, fiind unul dintre cei mai mari filantropi din Asia. Cho Tak Wong a donat Fundației Haren o parte considerabilă din compania sa, Fuyao Glass. Fundația folosește veniturile din dividende pentru a sprijini diverse cauze caritabile.

De exemplu, anul trecut Haren a obținut dividende în valoare de 30 de milioane de dolari din investiții. Am folosit această sumă pentru [a ajuta după] cutremurul din Nepal.

Chip Wilson este foarte implicat în activități filantropice prin intermediul fundației sale Imagine1Day, care sprijină educația de calitate în Etiopia.

De asemenea, miliardarul australian Manny Stul este implicat în filantropie atât la nivel personal, cât și prin intermediul companiei pe care o deține. Moose Toys alocă până la 10% din profitul său pentru susținerea unor cauze caritabile, punând accent pe sănătatea și bunăstarea copiilor. Printre altele, organizația sa susține cercetarea în domeniul autismului și este un sponsor important al Asociației Doctor Clown, care îi face puțin mai fericiți pe copiii bolnavi. În plus, Manny Stul donează 10% din veniturile sale unor diferite cauze caritabile.

Scanned with OKEN Scanner

Tim Draper a inițiat câteva proiecte filantropice și sociale, inclusiv unele educaționale precum BizWorld și Universitatea Draper.

Mohed Altrad direcționează către diverse organizații filantropice sume mai mari decât cele care îi revin lui personal.

Donez anual în jur de zece milioane de dolari oamenilor săraci, persoanelor cu handicap, copiilor, orfanilor. Acesta este [pentru mine] un lucru important.

Cauzele lui sunt „combaterea bolilor și a foametei. Oamenii care mor de foame. Dar și Medici fără Frontiere, cei care merg în zonele de război pentru a salva vieți".

Serghei Galitski cheltuiește mulți bani, în principal în beneficiul orașului său, Krasnodar. Aici a construit un parc, a renovat trotuarele, a revitalizat peluzele și aleile publice, a construit un stadion de fotbal, unul dintre cele mai bune din Federația Rusă. Este cel mai mare filantrop din regiune și cel mai respectat cetățean al orașului său. În Europa de Est, e un lucru obișnuit să-i invidiezi și să-i denigrezi pe cei bogați. Am făcut o cercetare de teren, întrebându-i pe trecători ce părere au ei despre Serghei Galitski. Nici măcar o singură persoană nu a avut de spus ceva rău la adresa lui. Opinia generală a fost: „Dacă cineva merită să fie bogat în Rusia, el este acela." Iar asta înseamnă ceva în această țară.

Afacerile – Cel mai bun mijloc de a face acte filantropice

În viziunea lui Tony Ton Caktiong, „cea mai bună formă de filantropie este să construiești o afacere, deoarece astfel un angajat își poate ajuta întreaga familie. Așadar, cel puțin în Filipine, o persoană încadrată în muncă ajută în medie alți cinci oameni".

De asemenea, pentru Naveen Jain „afacerile sunt despre a-i ajuta pe oameni".

El își dorește să aibă un impact pozitiv asupra a miliarde de oameni, rezolvând cele mai mari probleme existente în lume. În opinia lui, cea mai bună afacere este în mod firesc una filantropică, fiindcă aceasta contribuie la rezolvarea unor probleme grave ale omenirii.

Este vorba despre orice business care soluționează problema apei potabile, a energiei electrice, a alimentelor, fiindcă toate acestea sunt niște probleme de trilioane de dolari. Asta înseamnă că, undeva, există o oportunitate de trilioane de dolari și că un antreprenor o va rezolva. Așa că pentru mine afacerile și filantropia merg mână în mână, deoarece dacă faci bine, o și duci bine.

Scanned with OKEN Scanner

În afacerile lor, miliardarii apelează la principii sociale, dând nume diferite modelului de capitalism pe care îl propun.

Afacerile sunt despre a-i ajuta pe oameni.

– Naveen Jain #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În ceea ce-l privește pe Petter Stordalen, idealul său este capitalismul sustenabil.

Vreau capitalismul acela care gândește în perspectivă. Pentru că nu putem salva omenirea dacă nu gândim pe termen lung. Cred în schimbările climatice.

Vreau să acționez cumva în sensul acesta deoarece, într-o bună zi, copiii mei mă vor întreba: „Tată, de ce nu ai făcut nimic?" Poate că le voi răspunde: „Am avut acces la informație. Astăzi văd că nu am făcut de ajuns, dar am încercat."

Aceasta este viața mea. Mereu încerc [să fac ceva]. Voi fi și eu parte din schimbare.

Narayana Murthy își numește modelul „capitalism blând".

Am demonstrat prin vastul nostru plan de opțiuni pe acțiuni că o combinare a celor mai bune idei din capitalism și socialism este posibilă, creând astfel ceea ce eu numesc un Capitalism Blând.

Pentru el, „afacerile înseamnă să facem din această lume una mai confortabilă". Infosys oferă locuri de muncă pentru 200.000 de persoane, care sunt niște angajați bine plătiți, iar Narayana Murthy își dorește să creeze un milion de posturi pentru oamenii din întreaga lume.

Frank Stronach este mândru că a dezvoltat conceptul de întreprindere echitabilă, care i-a permis să înființeze, la Magna, peste 150.000 de locuri de muncă.

Acestea sunt niște posturi bine plătite, iar astfel oamenii pot participa la crearea bogăției.

Afacerile înseamnă să facem din această lume una mai confortabilă.

– Narayana Murthy #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Kim Beom-Su a pus bazele unui proiect numit C Program, pe care îl descrie ca fiind o formă de „filantropie de risc", investind în programe de educație pentru îngrijirea copiilor.

Scanned with OKEN Scanner

Am văzut cum, în sistemul educațional coreean, copiii își pierd toată creativitatea, autonomia și alte lucruri asemănătoare. Acest lucru se întâmplă din cauza modului în care este structurat sistemul, astfel încât elevii să obțină rezultate bune la examenele de admitere la facultate. Ne-am dat seama că aceasta este o mare problemă și că cei mici au nevoie să se joace [mai mult].

În filantropie nu ar trebui să fie vorba niciodată despre a da bani, ci despre a rezolva o problemă, spune Naveen Jain.

Problemele sociale sunt un teren de joc excelent pentru afaceri.

Kim Beom-Su mi-a împărtășit gândurile sale cu privire la acest aspect:

În cele din urmă, problemele sociale sunt, de asemenea, niște chestiuni care trebuie rezolvate. Când afli despre o problemă, stabilești o ipoteză și apoi te gândești la o modalitate de rezolvare. De aceea, eu susțin ideea că cele mai eficiente organizații pentru rezolvarea de probleme sunt corporațiile. Când vine vorba despre compania noastră, eu cred că am putea contribui la soluționarea lor prin intermediul tehnologiei, așa că îmi doresc să încerc să le rezolv cu ajutorul spiritului nostru antreprenorial.

Exemple de urmat

Există câteva modele din sfera filantropiei pe care miliardarii le urmează.

Probabil că Bill Gates este numele pe care l-au menționat cel mai des persoanele pe care le-am intervievat.

Narayana Murthy ne explică și de ce:

*Cu toții îl admirăm pe **Bill Gates**, nu numai datorită leadershipului său în afaceri, ci și pentru ceea ce a făcut ulterior – a donat sume semnificative susținând astfel lupta împotriva malariei, a virusului HIV și a altor boli care afectează partea săracă a societății. Este cu adevărat o persoană extraordinară. Reprezintă un model de urmat pentru noi toți.*

Există o serie de filantropi care au intrat deja în istorie și care îi inspiră pe miliardari. Printre aceștia se află:

- Henry Ford, care a construit spitale și școli pentru muncitori;
- John D. Rockefeller Sr care, deși un personaj controversat, a fost unul dintre cei mai mari filantropi din istorie. A construit școli pentru persoanele de culoare și două universități. Institutul său de cercetare a dezvoltat numeroase vaccinuri importante.
- J.P. Morgan, care a donat 80% din averea sa unor cauze filantropice.

Scanned with OKEN Scanner

Care este atitudinea ta, dragul meu cititor? Simți că ești recunoscător pentru tot ceea ce ai? Te vezi înconjurat de abundență sau de penurie? Îi ajuți pe ceilalți sau aștepți să fii ajutat? Cum contribui la bunăstarea semenilor tăi, a societății în care trăiești sau a lumii întregi? Urmează exemplul miliardarilor și fă bine revanșându-te mai departe față de alți oameni.

- Delăsătorii se așteaptă să primească anumite lucruri de la societate.
- Milionarii au o mentalitate de penurie, iar uneori donează cu greu o parte din banii câștigați unor organizații filantropice conduse de alții.
- Miliardarii au o mentalitate de abundență; ei sunt oameni care oferă celorlalți, fiind conștienți de responsabilitatea socială pe care o are o afacere, și înființează organizații filantropice pentru cauzele în care cred.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

CAPITOLUL 20

Plătește prețul succesului

Prețul succesului este mult mai mic decât cel al eșecului.

– Thomas Watson,
primul președinte și directorul executiv al IBM

Scanned with OKEN Scanner

Rezultatele măreţe cer sacrificii uriaşe.

Construirea unei companii de un miliard de dolari se află în strânsă legătură cu ani grei de muncă, o investiţie enormă de timp şi de energie, nopţi nedormite şi sacrificii în detrimentul vieţii personale. Înseamnă să lucrezi 24/7 pe parcursul unor perioade lungi, neglijând timpul liber, familia şi relaţiile cu prietenii. Este un urcuş de o viaţă, presărat cu nenumărate obstacole, pe care îl faci într-o nesfârşită incertitudine şi într-un suspans constant din cauza pericolului de a te împiedica şi de a aluneca la vale. Mai presupune să suporţi criticile dure ale persoanelor mai puţin ambiţioase sau cu reuşite mai slabe decât ale tale. Dacă vrei să ai succes pe această cale, trebuie să fii dispus să plăteşti un astfel de preţ.

Trebuie să poţi să-ţi sacrifici o mare parte din viaţă ca să atingi acest obiectiv, având doar o mică şansă de reuşită.

Manny Stul, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, formulează în termeni simpli această idee:

Cred că este foarte, foarte important [să ştii] că, dacă vrei să reuşeşti, trebuie să ai încredere în ceea ce faci, să dai dovadă de o implicare totală şi să fii conştient de faptul că, dacă reuşeşti, vei avea un preţ de plătit. Fără îndoială. Acesta se poate reflecta în absenţa timpului petrecut cu familia, în alte relaţii. Există un preţ care trebuie plătit pentru a izbuti. Nu mă refer doar la a avea succes.

Manny Stul repetă adesea: „Nu poţi fi însărcinată doar pe jumătate."

Să fii conştient de faptul că, dacă reuşeşti, vei avea un preţ de plătit.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Sacrificiul

O investiţie uriaşă de timp, de energie şi de efort presupune neglijarea vieţii tale personale. Tu eşti dispus să faci un astfel de sacrificiu?

L-am întrebat pe Tim Draper care sunt cele mai importante calităţi ale unui om de afaceri.

Dorinţa de a se sacrifica pe sine pentru binele companiei, al clientului şi al unei oportunităţi.

Nu poţi fi însărcinată doar pe jumătate.

– Manny Stul #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Marile sacrificii sunt motivul pentru care unii miliardari îi descurajează pe cei care vor să le calce pe urme.

L-am întrebat pe Mohed Altrad ce sfaturi le-ar da tinerilor care vor să-și construiască o avere.

Nu-mi urmați calea. Este foarte dificil deoarece prețul pe care îl plătești este de 30 de ani de muncă și poate de câte 14-15 ore lucrate în fiecare zi. Acesta este prețul.

De asemenea, și Lirio Parisotto ne previne:

Nu știu dacă oamenii ar trebui să pornească pe acest drum. Bineînțeles, rezultatul final merită. Dar ei trebuie să înțeleagă ce implică acest lucru: înainte să avem succes, este nevoie să muncim mult.

Prețul pe care îl plătești este de 30 de ani de muncă și poate de câte 14-15 ore lucrate în fiecare zi. Acesta este prețul.

– Mohed Altrad #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Absența ta permanentă de acasă se resimte în defavoarea vieții personale și a celei de familie.

L-am întrebat pe Lirio Parisotto care este sfatul său pentru cineva care vrea să ajungă un om la fel de realizat ca el.

Nu sugerez nimănui să devină ca mine, pentru că este foarte greu. Nu știu dacă unii oameni sunt pregătiți să nu aibă vacanțe, să-și petreacă weekendurile la serviciu, în special atunci când ești la început. Așa că nu știu dacă ei dispun de această energie. Uneori, prețul este extrem de mare. Mai ales în ceea ce privește relațiile cu prietenii, cu familia. Numai foarte puțini oameni sunt pregătiți de acest lucru. Dar în cazul meu, eu m-am născut într-o familie săracă. Nu am avut altă opțiune, așa că nu mi-am dorit decât să plec [de acasă]. Trebuia să găsesc ceva mai bun. Astăzi, cu cât țara noastră se dezvoltă mai repede, cu atât oamenii se complac mai mult în situația lor.

Înainte să avem succes, este nevoie să muncim mult.

– Lirio Parisotto #VorbeDeUnMiliardDeDolari

În afaceri, îndeosebi primele decenii de activitate sunt mai grele.

Cho Tak Wong mi-a mărturisit următoarele:

Scanned with OKEN Scanner

În primii 20 de ani, am lucrat șapte zile pe săptămână. În fiecare zi era la fel. Nu aveam timp pentru familie. Și nu lucram doar în timpul zilei, ci și în fiecare seară, până la orele 20-21.

Pe drumul spre câștigarea miliardelor (de dolari), nu ai timp să te bucuri de viață.

Crezi sau nu, unii miliardari sunt invidioși pe oamenii simpli pentru timpul liber pe care îl au la dispoziție aceștia. Contrar imaginii din mass-media, oamenii de afaceri care au un foarte mare succes nu se răsfață cu petreceri fastuoase și vacanțe peste vacanțe.

Hüsnü Özyeğin m-a surprins atunci când a afirmat că, din cauza lipsei de timp, nu a experimentat multe dintre minunatele bucurii ale vieții, pe care oamenii obișnuiți le trăiesc.

În jurul meu văd persoane care practic călătoresc mai mult decât mine și fac lucruri mai plăcute. De exemplu, pe oricine sun de Anul Nou, este în Phuket, Thailanda, sau într-un alt loc frumos, timp în care eu sunt la muncă. [Râde] *Mă învinovățesc pentru asta. Mi-ar plăcea să merg să văd fiordurile din Norvegia. Tocmai am primit niște fotografii foarte drăguțe de la prietenul meu, care a călătorit în Alaska timp de vreo trei-patru săptămâni și a compilat un album nemaipomenit cu poze de la pescuit și de la tot felul de activități la care a participat acolo. Îi invidiez [pe acești oameni], dar eu cred că mie îmi place prea mult să lucrez.*

L-am întrebat pe Cai Dongqing ce și-ar dori să schimbe la el.

Aș vrea să am mai mult timp la dispoziție ca să mă bucur de clipele de fericire. Mi-ar plăcea să fiu mai fericit și mai vesel. Ar trebui să muncesc mai puțin. Lucrul pe care aș vrea să-l schimb este să pot ajunge la un echilibru între viață și muncă. Să fac tot posibilul să mă bucur atât de viață, cât și de muncă. Mi-aș dori să am mai mult timp pentru a mă bucura de viață. Și să călătoresc mai mult.

Frank Stronach m-a surprins, de asemenea, când l-am întrebat ce își dorește să fi știut pe când avea doar 20 de ani. Răspunsul său a sunat astfel: „Că ești tânăr doar o dată în viață."

În cazul multor miliardari, afacerile le consumă tot timpul, toată energia și gândurile.

Jack Cowin se consideră incapabil să aibă un hobby.

Dacă soția mea ar fi aici, mi-ar spune: „Ești dependent de muncă."

Scanned with OKEN Scanner

Am două bărci; motivul este faptul că soția mi-a zis că nu am niciun hobby, așa că a trebuit să-mi găsesc unul.

Apoi, Jack Cowin și-a cumpărat două bărci pentru a-și distrage atenția de la afaceri. Dar asta nu l-a ajutat.

Am transformat cele două ambarcațiuni în niște mici afaceri. Le închiriez. Așa că, probabil, există câteva aspecte pe care le pot îmbunătăți. Dar cred că unul dintre lucrurile cărora ar trebui, poate, să-i acord mai multă atenție decât o fac este acela că îmbătrânesc și că nu mai pot continua la nesfârșit cu ceea ce fac azi. Nimeni nu este nemuritor. În cele din urmă, nu vei mai avea zile de trăit.

Da, este un pericol real. Pe drumul spre câștigarea miliardelor (de dolari), s-ar putea să nu mai ai timp să-ţi trăiești viața. Și, de fapt, asta li se întâmplă celor mai mulți dintre miliardari.

Responsabilitate și stres

Ca miliardar, duci pe umeri o povară uriașă de responsabilitate și stres. Ești răspunzător pentru mii sau chiar sute de mii de angajați, precum și pentru familiile acestora. Nu poți să te dai bătut sau să renunți la jobul tău doar fiindcă acesta a devenit prea stresant sau nu-ţi mai oferă satisfacţii.

Serghei Galitski subliniază faptul că sumele impresionante pe care le deţii ajung să te limiteze în viața privată și înseamnă mult stres.

Cu cât câștigi mai mulți bani, cu atât trebuie să-ți impui mai multe limitări în tot ce faci. Iar cel mai adesea oamenii nu vor să fie sclavii unui număr atât de mare de îngrădiri. Nu poți avea cu adevărat o familie. Ai una, dar nu poți petrece la fel de mult timp cu ea ca persoanele care sunt pur și simplu doar bogate. Trebuie să muncești mai mult și să înțelegi, de asemenea, că suma pe care o ai în cont este direct proporțională cu nivelul de stres [resimțit]. Iar mulți oameni, de la un anumit nivel de stres în sus, nu mai sunt pregătiți să-l suporte.

**Cu cât câștigi mai mulți bani,
cu atât trebuie să-ți impui
mai multe limitări în tot ce faci.**

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

S-ar putea să te surprindă, dar unii miliardari ar fi preferat să fie simpli angajați.

L-am întrebat pe Cho Tak Wong ce ar face dacă ar trebui să o ia din nou de la capăt.

Dacă aș fi la început, cred că mai întâi aș vrea să am parte de o educație bună și apoi să învăț o abilitate utilă, astfel încât să pot deveni un profesionist în managementul afacerilor. Apoi aș lucra pentru companie, dar fără să o conduc eu, pentru că acest lucru presupune multă presiune și numeroase responsabilități. Astfel, ca angajat, viața poate fi mult mai confortabilă. Dacă aș lua-o de la capăt, nu aș mai fi antreprenor. Mi-ar plăcea să fiu un profesionist, un manager.

Nu mi-a venit să cred și l-am întrebat din nou dacă ar sacrifica tot ce a realizat doar pentru a avea o viață mai confortabilă.

Da, mi-ar plăcea să am o carieră profesională, fără prea multe riscuri. Aș avea mai puțin de pierdut, fiindcă alții și-ar asuma riscurile.

Nu poți avea cu adevărat o familie.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Unii miliardari merg chiar mai departe de atât. Dacă ar avea posibilitatea să dea timpul înapoi, nu și-ar mai deschide deloc propria afacere.

Frank Hasenfratz mi-a mărturisit:

Dacă ar fi să o pornesc acum de la zero, probabil că nu aș mai face-o. [Râde] *Pentru că știu prin ce am trecut și cunosc greșelile pe care le-am făcut. Probabil că acum ar fi mult mai dificil să o iau de la capăt.*

Suma pe care o ai în cont este direct proporțională cu nivelul de stres [resimțit].

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Singurătatea alergătorului

Aproape că nimeni nu înțelege problemele cu care se confruntă la acest nivel miliardarii și nici nu-i poate ajuta cu soluții. Miliardarii se lovesc adesea de neîncredere, de scepticism sau chiar de diverse acuzații. Ei suferă de „singurătatea alergătorului de cursă lungă".

Scanned with OKEN Scanner

Michał Sołowow mi-a descris această solitudine aparte pe care o simte adeseori:

Majoritatea oamenilor ca mine suferă de „singurătatea alergătorului de cursă lungă". De fapt, ești singur în aproape toate experiențele tale de viață. Nu le poți împărți cu nimeni. Cu alte cuvinte, suferi ca urmare a unei neînțelegeri sociale și chiar a unei lipse de acceptare față de ceea ce creezi. Mediul înconjurător mereu îți simplifică în mod radical imaginea, ridică din sprânceană și te privește ca și cum „e imposibil, sigur este o înșelătorie la mijloc, fiindcă și eu aș fi putut să o fac, dar nu am reușit". Acesta este cel mai simplu punct de vedere. Iar o astfel de atitudine, de a încerca să înțelegi ceva, aparține acelora care nu au acces la o asemenea cunoaștere.

Despre munca mea pot vorbi cu un număr limitat de persoane. În general, este vorba mai degrabă despre niște oameni din interiorul organizației decât din exterior. Acesta e genul de singurătate resimțit de un alergător de cursă lungă, nu-i așa?

Imaginează-ți, te rog, că te afli într-o situație similară. Alergi la un ultramaraton, bineînțeles pentru a-l câștiga sau cel puțin pentru a încerca să-l câștigi, deoarece acesta este scopul competiției la cel mai înalt nivel... Ești la kilometrul 110, într-un deșert, și un jurnalist vine spre tine. Și firește că, oprindu-te din cursă, te întreabă: „Cum stă treaba cu alergatul și ce strategie ai pentru ultima parte a cursei?"

În acel moment, ești liderul întrecerii. Prin urmare, care e primul gând ce îți trece prin minte? Poate acesta: „Ce vrei să spui cu întrebarea asta?"

Al doilea gând este următorul: „Tipul ăsta nu știe nimic despre ultramaratoane, dacă mă întreabă așa ceva într-un astfel de moment..."

Doar își face treaba, nu-i așa? Dar, de fapt, el pur și simplu nu are nici cea mai vagă idee despre subiect, iar tu nu ești în stare să-i spui cum ți-a crescut pulsul, câte crize a trebuit să depășești între timp, cât te-a costat asta, cum îți gestionezi rezerva de apă. Însă tu simți toate lucrurile acestea. Ai mii de senzații, pe care le trăiești și le cunoști bine. Și stai de vorbă cu un tip care se întâmplă să aibă fix în momentul acesta zece secunde să te ia la întrebări. El, care nici măcar nu s-a obosit să afle ce timp am scos, nu a citit nimic înțelept despre procesele ce au loc în organismul uman în timpul unei alergări, tocmai fiindcă presupune că va învăța totul de la tine. Nu a depus nici măcar acest minim efort. Și după multe alte asemenea evenimente, tu alergi mai departe, nu te oprești... fiindcă nu este nimic de discutat.

Miliardarii nu au cui să ceară ajutorul.

Ron Sim se vede pe sine ca pe un vultur singuratic.

Nu am pe cine să sun. Este cel mai dur lucru din viața mea. Nici măcar nu vreau să discut cu soția mea despre problemele pe care le am, pentru că nu vorbesc cu ea decât atunci când simt că anumite lucruri sunt clare și pot fi înțelese ușor de ea. Nu-i

Scanned with OKEN Scanner

împărtășesc niciodată problemele mele. Dacă îi expun mai multe dintre dificultățile cu care mă confrunt, îi provoc și mai multe griji. Am eu destule. Nu este nevoie să mai îngrijorez și pe altcineva. Așadar, este adevărat că acolo sus te simți singur.

Te simți singur, dar, după cum vezi, din cu totul alte motive decât consideră majoritatea oamenilor.

Ca angajat, viața poate fi mult mai confortabilă.

– Cho Tak Wong #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Dacă îți dorești să ai foarte mult succes în afaceri, trebuie să fii pregătit și să accepți „singurătatea puterii".

Lirio Parisotto mi-a explicat acest concept.

Unul dintre aspectele comune pe care le găsești la miliardari este singurătatea puterii. Este un lucru dificil de înțeles de către oamenii obișnuiți.

Nu este ușor să discuți cu cineva atunci când uneori ai de făcut investiții de o jumătate de miliard de dolari, de un miliard de dolari, de 100 de milioane de dolari. Nimeni nu-ți dă sfaturi în această privință. Ești singur. Așa că, dacă ai de câștigat, e bine. Dar dacă pierzi, poți să te plângi doar ție însuți. Cele mai multe probleme sunt imposibil de discutat cu alții. Nu pentru că ei ar fi incompetenți sau altceva de genul acesta, ci pentru că le este greu să înțeleagă [prin ce treci], tocmai fiindcă nu se află în această situație.

Iar celălalt motiv este că toată lumea are obiectivul său. Astfel, oamenii vor o casă, o mașină și niște bani într-un cont la bancă, sau [spun] „aș vrea să am un milion de dolari", apoi [își doresc] încă zece milioane de dolari. După care își dau seama că ar vrea mai mult. Așadar, lumea mă întreabă adesea: „De ce nu te oprești din muncă? De ce [nu o faci]? Ai destui bani."

Iar eu le răspund că, dacă încetez să mai muncesc, s-ar putea să mor, pentru că nu aș mai avea nicio pasiune. Am nevoie de o pasiune. Trebuie să fac ceva ce-mi place. Este nevoie de pasiune, de implicare și de sentimentul că ești util pentru societate.

Îți asumi și niște riscuri, deoarece dacă faci ceva greșit într-o companie petrochimică și cauzezi probleme de mediu poți ajunge la închisoare. Dar pasiunea este mai puternică decât astfel de complicații.

O altă provocare este dificultatea de a avea încredere în oameni, pe care mulți miliardari o dezvoltă în urma unor experiențe negative din trecut.

Naveen Jain mi-a explicat cum funcționează lucrurile:

Scanned with OKEN Scanner

Când ajungi să ai succes, îți devine foarte clar faptul că, în esență, prin potrivire de tipare, 99% dintre oamenii care vin să vorbească cu tine și îți devin prieteni vor ceva de la tine. Așadar, în viață, eu privesc lucrurile astfel: atunci când ești o persoană bogată sau o fată frumoasă e într-un fel un blestem de la Dumnezeu, fiindcă [ajungi să] atragi o tipologie greșită de oameni. Rareori se întâmplă ca ei să vadă dincolo de fațada pe care o reprezintă faptul că ești bogat sau că ești frumoasă. Astfel de persoane nu ajung să știe cine ești tu ca om pentru că îți văd doar exteriorul. Nu ajung niciodată să te cunoască la interior, iar acest gol, această singurătate este ceea ce îi face pe oameni atât de nefericiți, chiar dacă au mulți bani. Nimeni nu mai leagă relații autentice fiindcă oamenilor le este teamă de acea conexiune profundă, reală, întrucât consideră că asta îi face să devină vulnerabili.

Sunt miliardarii fericiți?

Așadar, merită să câștigi mulți bani? Sunt miliardarii niște persoane fericite? Cred că aceasta este întrebarea pe care am adresat-o cel mai adesea în timp ce scriam cartea de față.

Să disecăm mai mult problema.

Pentru Mohed Alrad, la fel ca pentru mulți alți oameni, „succesul înseamnă fericire".

Frank Stronach a ținut multe cursuri în mediul universitar.

Primul lucru pe care l-am predat studenților este: succesul în viață se poate măsura numai și numai prin nivelul de fericire la care ajungi. Dar permiteți-mi să vă spun, din proprie experiență, că e mult mai ușor să fii fericit când ai bani. Niște studenți isteți m-au întrebat:

— Dar cum poți face bani?

Iar eu le-am răspuns:

— Uite, când ai vreo 20 de ani, nu te cunoști prea bine. Trebuie să experimentezi puțin mai mult.

Succesul în viață se poate măsura numai și numai prin nivelul de fericire la care ajungi.

— Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Scanned with OKEN Scanner

Publicul larg tinde să reprezinte una dintre cele două opinii extreme legate de acest subiect. Conform celei dintâi, „banii îți vor aduce fericirea", iar potrivit celei de-a doua, aflată la cealaltă extremă, „săracii miliardari, [sunt] atât de bogați și de nefericiți".

În realitate, banii nu produc schimbări majore în ceea ce privește capacitatea ta de a ajunge să fii fericit. Pur și simplu îți amplifică personalitatea. Dacă înainte de a te îmbogăți erai o persoană fericită, banii nu vor face nimic altceva decât să-ți sporească starea aceasta. Dar dacă erai nefericit, banii te vor face să te simți mizerabil. Încercarea de a deveni fericit prin acumularea de mai mulți bani este doar o iluzie.

Banii nu-ți aduc fericirea. Ei îți oferă posibilitatea de a alege. Iar o grămadă de bani îți pun la dispoziție o mulțime de opțiuni. Depinde numai de tine dacă profiți sau nu de alegerile pe care aceștia ți le oferă.

E mult mai ușor să fii fericit când ai bani.

— Frank Stronach #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Așadar, sunt miliardarii fericiți? Pe scurt, „da, dar nu din motivele la care te gândești tu".

În ciuda prețului pe care îl plătesc, așa cum am susținut mai înainte, ia în considerare următoarele aspecte:

Anumite trăsături de personalitate și obiceiuri prezentate în această carte sunt utile atât pentru a câștiga mulți bani, cât și pentru a ajunge să fii fericit. Haide să le analizăm mai îndeaproape.

Miliardarii sunt niște experți în psihologia umană și în comunicare. Asta le permite să construiască pe termen lung relații armonioase, iar ele le sporesc în mod natural fericirea personală.

Spre deosebire de ceea ce crede opinia publică despre oamenii bogați, miliardarii *self-made* pe care i-am întâlnit eu și cărora le-am luat interviu au o viață privată simplă, chiar lipsită de evenimente excepționale. Ei își aleg un partener tolerant, care le ține spatele și îi sprijină în ceea ce fac. Fără drame personale, fără divorțuri. Soția și copiii le oferă stabilitate în viața personală, ceea ce le permite miliardarilor să exceleze în afaceri, asigurându-le totodată și un nivel sporit de alinare.

Scanned with OKEN Scanner

Hüsnü Özyeğin consideră căsnicia cu soția lui ca fiind una dintre cele mai importante realizări ale sale.

Ea este cea mai înțelegătoare și susținătoare parteneră de viață pe care mi-aș fi putut-o dori. S-a descurcat incredibil cu creșterea copiilor noștri. Nu am putut fi prezent la nașterea niciunuia dintre ei. Când a venit pe lume fiul meu, eram în Bagdad, iar când am aterizat la Istanbul, șoferul meu mi-a spus că s-a născut Murat, așa că am mers direct la spital. Când mi s-a născut fiica, Aysecan, mă aflam în Tripoli, Libia. Am primit o telegramă prin care eram informat că am o fată. [Soția mea] Nu s-a plâns nici măcar o singură dată de faptul că lucram atât de mult când copiii erau mici. De fiecare dată când plecam într-o călătorie, indiferent de ora din zi sau din noapte, ea mereu se trezea și mă conducea până la ușă, aruncând apă în urma mașinii. Aceasta este o veche tradiție turcească prin care i se urează călătorului să-i meargă bine, să-i curgă călătoria la fel de ușor precum apa și să se întoarcă acasă în siguranță. Chiar și acum, indiferent unde mă duc, o sun întotdeauna înainte de a urca în avion și imediat după ce aterizez.

În opinia lui Frank Hasenfratz, un partener care să te sprijine mereu este o condiție esențială pentru a avea parte de succes în afaceri:

Un lucru în care cred cu tărie este că trebuie să ai un partener bun. Eu am avut o soție care m-a susținut foarte mult, atât în afaceri, cât și în viața socială.

Miliardarilor le place foarte mult ceea ce fac. Își iubesc afacerea, dar și industria în care activează. Firește că acest lucru te ajută să fii mai fericit decât dacă ai fi nevoit să faci ceva ce nu-ți place.

Pentru Dilip Shanghvi este la fel de simplu ca și cum „rezolvi o problemă și te simți fericit".

L-am întrebat pe Cai Dongqing ce îl face să fie mulțumit.

Să fac ceea ce vreau și să mă bucur de întregul proces.

Următorul aspect important pentru miliardari este libertatea. Ei sunt liberi, în sensul că nu lucrează pentru că trebuie, ci fiindcă le place, considerându-și munca esențială. După cum spune Serghei Galitski: „În viață, libertatea este capacitatea de a-ți petrece timpul făcând lucruri care sunt importante pentru tine și care îți plac."

Mai mulți bani înseamnă, de asemenea, mai mult control asupra vieții lor și a mediului în care trăiesc. Așa cum am subliniat în **Capitolul 9**, miliardarii nu sunt drapelul în vânt, ci sunt chiar vântul. Abilitățile lor și banii pe care îi au le oferă

Scanned with OKEN Scanner

mai multe opțiuni de a reacționa în fața situațiilor negative din viața lor și de a crea niște rezultate pozitive.

L-am întrebat pe Jack Cowin ce îl face pe el fericit.

Cred că este vorba despre faptul că îmi pot controla propria agendă. Nu mă refer la acest lucru într-un mod egoist, dar știi și tu, cu toții trecem prin anumite stări de spirit. Prin urmare, îmi place că pot să controlez ceea ce vreau să fac într-un anumit moment, în loc ca cineva să-mi spună ce atitudine să am. Una dintre problemele pe care le-am constatat în viață este că, pe măsură ce îmbătrânești, devii din ce în ce mai puțin tolerant față de faptul că cineva îți dă indicații. Soția mea îmi zice:

— Poți să faci asta, te rog?

— Chiar trebuie? o întreb eu.

— Da. [Râde]

În viață, libertatea este capacitatea de a-ți petrece timpul făcând lucruri care sunt importante pentru tine și care îți plac.

– Serghei Galitski #VorbeDeUnMiliardDeDolari

Miliardarii sunt destul de fericiți cu ceea ce reprezintă ei. Sunt mândri de realizările lor. Nu mai au nevoie să demonstreze nimic nimănui. Își pot permite să fie pe deplin ei înșiși.

Cai Dongqing mi-a mărturisit că se simte „împlinit atunci când afacerea noastră înregistrează progrese remarcabile".

Michał Sołowow m-a ajutat să înțeleg mai bine acest sentiment:

Sunt fericit să ridic case în care locuiesc alți oameni, să construiesc și să produc, să fac mai ușoară viața semenilor... Amintește-ți, te rog, cum mi-am numit prima mea companie listată la bursă: „Polish Life Improvement"... Am impresia că reușesc să îmbunătățesc și viețile altor oameni, nu numai pe a mea...

Realizările te fac fericit. Iar miliardarilor le-au reușit o mulțime de lucruri.

Miliardarii sunt niște creatori. Ei văd cum li se materializează gândurile. Acesta este un proces profund satisfăcător.

L-am întrebat și pe Serghei Galitski ce îl face pe el fericit.

Când lucrurile se întâmplă așa cum am planificat eu. Când văd că gândurile mele se concretizează, nu neapărat repede. Când gândurile mele dau roade, când există o

Scanned with OKEN Scanner

oarecare concretizare a acestora, pot sta să privesc aceste lucruri ore întregi. Dacă nu aș obosi, aș putea sta așa zile la rând.

Unul dintre gândurile lui care s-a materializat a fost un stadion de fotbal magnific pe care l-a construit în orașul său natal, Krasnodar. Acesta are o capacitate de 34.000 de locuri.

Asemenea lui, Cai Dongqing iubește „procesul de transpunere în realitate a proiectului gândit de compania noastră".

Recunoașterea și respectul de care se bucură miliardarii le potențează senzația de fericire.

Cho Tak Wong mi-a spus că se simte fericit atunci când „toți cei din jurul lui îi confirmă că ceea ce face este corect și îl respectă pentru asta".

De asemenea, contribuția lor pozitivă la viața altor oameni și faptul că îi văd pe aceștia dezvoltându-se, având succes și fiind fericiți îi ajută să se simtă împliniți.

L-am întrebat și pe Petter Stordalen ce îl face pe el fericit.

Să văd oamenii dezvoltându-se, să o văd pe soția mea având succes, să-mi văd copiii fericiți. Să-mi văd câinii veseli. Să văd că angajații companiei mele sunt bucuroși și mândri de ea. Să văd că oamenii trec de pe un post, poate cel de recepționer, pe unul de manager. Să-i văd că își ating și își fructifică potențialul. Cei mai mulți oameni nu știu de întregul potențial pe care îl au și de aceea sunt fericit când observ că sunt persoane care îl folosesc la maximum.

Michał Sołowow mi-a spus: „Ceea ce mă face pe mine fericit este să văd că oamenii pe care i-am ajutat sunt împliniți. Asta mă face extrem de bucuros și de emoționat."

Să nu uităm de recunoștință și de atitudinea stoică a multor miliardari. Ele contribuie la fericirea lor.

Viața însăși îl face fericit pe Tim Draper. Dilip Shanghvi mi-a spus:

Cred că, în general, sunt fericit. Nu am nevoie de niciun eveniment exterior ca să fiu astfel. Încerc să nu permit ca ceva din afară să devină cheia fericirii sau a nefericirii mele. Problemele nu mă fac nefericit; în aceeași manieră, nici succesul nu mă face foarte fericit. Am o capacitate destul de mică de a mă bucura [de ceva]. De asemenea, nu devin nefericit. Iar dacă ceva nu merge cum trebuie, treaba asta nu mă întristează peste măsură.

Scanned with OKEN Scanner

În ciuda unei convingeri comune, miliardarii apreciază cu adevărat lucrurile simple pe care le oferă viața, deoarece ei sunt cei care au gustat din tot.

L-am întrebat pe Peter Hargreaves ce îl face pe el fericit.

Cred că lucrurile simple din viață [mă fac fericit]. Cu siguranță că am o grădină frumoasă, iar una dintre cele mai mari plăceri ale mele este ca duminica dimineața să culeg legume din ea pentru masa de prânz. Să merg afară și să sap la legume, să culeg muguri și orice altceva.

Iar uneori mă plimb pe câmp și caut ciuperci. Bineînțeles că ele nu au vreo valoare. Câteodată nici măcar nu le mănânc pe toate acelea pe care le adun. Dar bucuria de a găsi o ciupercă este minunată.

Și natura [mă face fericit], o iubesc. De aceea mi-a și plăcut mereu alergarea în pantă. Iubesc luna octombrie, când ai parte de culorile toamnei și de dimineți răcoroase.

Așa că ceea ce mă face fericit sunt lucrurile simple pe care mi le oferă viața. Orice detaliu de genul acesta. O companie plăcută, o mâncare gustoasă și un vin bun, poate și niște discuții aprinse. Atât timp cât eu ies câștigător. [Râde]

Îmi place, de asemenea, să aflu că și alții au succes. Sunt foarte emoționat când văd realizările oamenilor. Fericirea lor mă emoționează mereu mai mult. Atunci când cineva reușește și îi vezi starea de euforie. Și când copilașii fac un gest frumos, cred că și lucrul acesta îmi dă o senzație de mulțumire. Sunt o persoană extrem de emotivă.

Să nu uităm alte trăsături și obiceiuri ale miliardarilor care contribuie la starea de fericire: credința, optimismul, încrederea, să ai un scop și să-ți urmezi misiunea, să ai grijă de sănătatea ta, să fii întreprinzător, să fii tu însuți și să nu-ți pleci ușor capul, să rămâi integru și să nu dai înapoi.

Desigur, toate cele de mai sus nu îi protejează pe miliardari de tragediile personale, cum ar fi o boală sau durerea resimțită în urma pierderii celor dragi. Și, bineînțeles, nu toți miliardarii sunt fericiți. Dar, luând în considerare toți factorii, cred că, în medie, datorită motivelor expuse mai înainte, miliardarii sunt niște persoane mai fericite decât restul societății.

Tu ești dispus să plătești acest preț și să faci tot ce este necesar pentru a-ți oferi șansa de a ajunge în liga miliardarilor? Ești pregătit să-ți sacrifici o parte semnificativă din viață pentru ca acest lucru să devină realitate? Presupune o mare investiție de timp și de energie din partea ta. Ești dispus să accepți nivelul uriaș de stres și povara responsabilității? Ești pregătit să te confrunți cu singurătatea alergătorului de cursă lungă?

Scanned with OKEN Scanner

- Delăsătorii nu vor să plătească acest preț; ei vor doar să se bucure de prezent, nefiind dispuși să facă sacrificii în viața lor personală.
- Milionarii sunt dispuși să plătească un preț, dar de multe ori nu realizează cât de mare este el sau nu transmit acest lucru în mediul lor. De fapt, ei se pot descuraja, se pot simți epuizați sau mediul în care trăiesc îi poate forța să facă anumite concesii în privința timpului pe care îl pot investi sau a volumului de stres și de responsabilitate pe care îl pot suporta.
- Miliardarii sunt dispuși și pregătiți să plătească prețul necesar; ei își stabilesc un mindset și își organizează un mediu în așa fel încât să le permită să facă toate sacrificiile necesare pentru a-și atinge obiectivele.

Pentru mai multe povești pe această temă, accesează:
http://TheBillionDollarSecret.com/resources.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

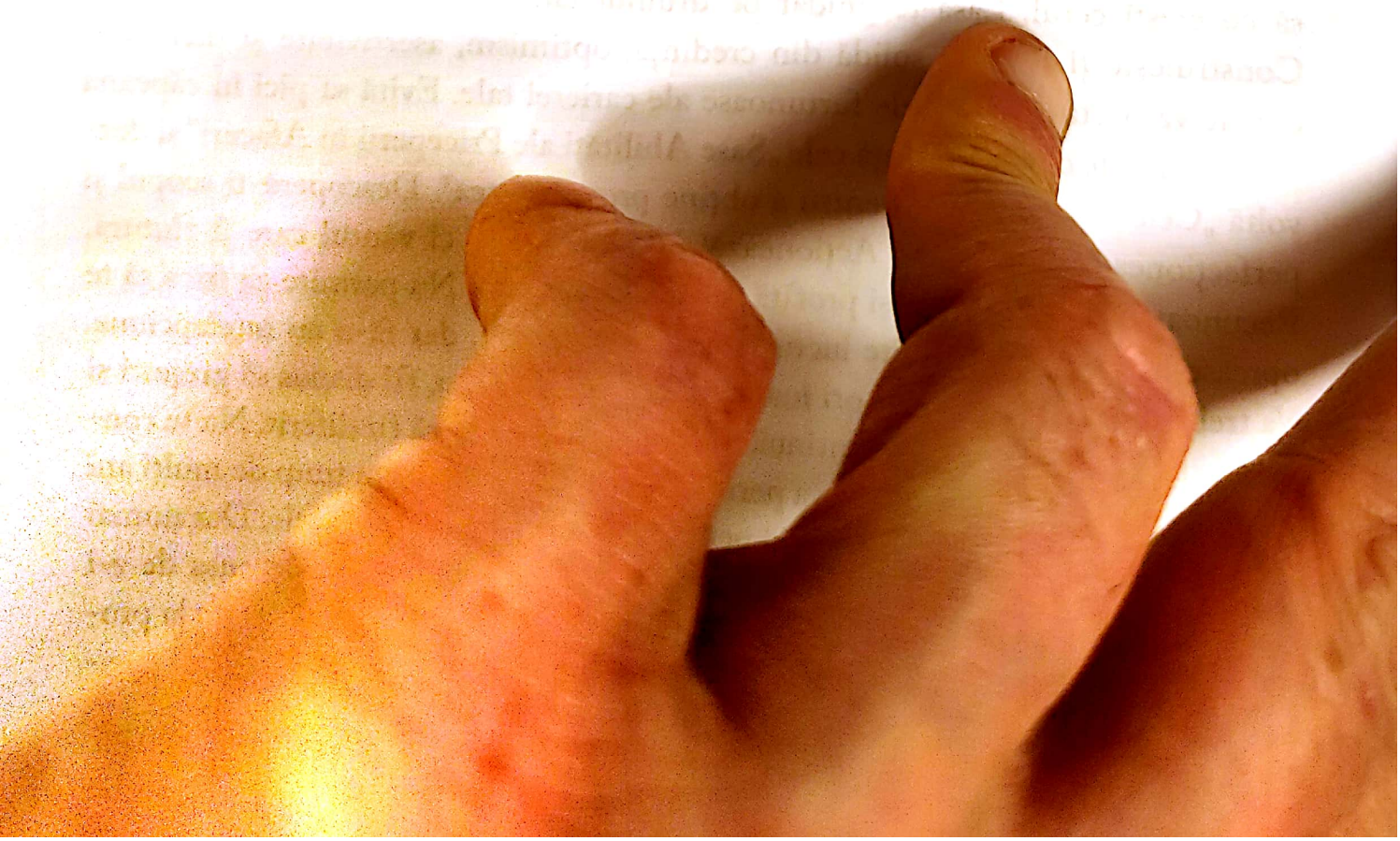
EPILOG

Așadar, dragul meu cititor, am ajuns la finalul cărții. Ai aflat principiile secrete ale celor mai de succes antreprenori din întreaga lume, miliardarii care au reușit prin forţe proprii. Ei ţi-au dezvăluit cele mai profunde învățături pentru a-ți permite să devii la fel de bun în afaceri precum ei. Acum numai de tine depinde să le urmezi pașii.

Reține că factorii externi nu sunt decisivi în privința succesului tău; tu ești singurul responsabil pentru viața pe care o duci. Așadar, părăsește cuibul și pleacă să cucerești cerul. Lasă-te ghidat pe drumul tău de foamea aceea insațiabilă. Construiește-ți o barcă solidă din credință, optimism, asertivitate și încredere, care te va purta pe oceanele furtunoase ale carierei tale. Evită să pici în capcana vânătorului de comori. Învață cele „Șase Abilități ale Priceperii în Afaceri" și dezvoltă „Cele șase obiceiuri pentru a obține prosperitatea". Descoperă-ți scopul și perfecţionează-ți viziunea. Acționează! Nu fi steagul, ci vântul care îl flutură. Recunoaște oportunitățile și profită de ele. Fii curajos! Nu permite ca frica să te oprească din a face anumite lucruri. Asumă-ți riscuri, dar fă-o cu înțelepciune. Va trebui să eșuezi de multe ori înainte de a reuși. Așadar, fii dispus să greșești și nu renunța; persevereză și continuă să lupți! Nu te teme să fii diferit. Nu te conforma! Pasiunea pe care o ai îți va permite să muncești din greu timp de mulţi ani la rând pentru a-ți atinge visurile și pentru a depăși toate obstacolele. Dar numai dacă îţi gestionezi în mod inteligent banii și ești eficient, vei avea șansa de a-i întrece pe ceilalți. Prin urmare, nu înceta niciodată să înveți! Abonează-te la procesul de perfecționare constantă. Nu-ți compromite integritatea personală! Construiește-ți o reputație excelentă și nu uita să te comporți în consecință. Și ține minte întotdeauna următorul lucru: pentru a realiza lucruri măreţe, trebuie să plătești un preț.

Niciodată nu am mai fost înconjurați de atât de multe oportunități ca în prezent. Cel mai bun moment pentru a acționa și a profita de ele a fost ieri. Următorul cel mai bun moment este astăzi. Așa că treci la treabă, aplică cele 20 de principii

prezentate în cartea de față, întinde-ți aripile și înalță-te. Iată foaia de parcurs pe care am întocmit-o pentru tine. Sunt aici pentru a te ajuta și a te ghida pe drumul pe care îl urmezi. Dă-mi voie să fiu primul care te felicită și să sărbătoresc cu tine atunci când îți atingi obiectivele, oricare ar fi acestea. Îți țin pumnii! Sper să reușești să ai succes!



Scanned with OKEN Scanner

ANEXĂ

Miliardarii

Scanned with OKEN Scanner

Mohed Altrad
Badawi

Cetățenie/Reședință: franceză/Montpellier

Miliardar francez *self-made* și imigrant sirian născut în 1948, este fondatorul și președintele Altrad Group, o companie de talie internațională ce oferă în peste 100 de țări servicii și echipamente pentru industria construcțiilor. Organizația aceasta, cu cele 200 de filiale ale sale, a devenit lider de piață la nivel global în sectorul său principal de activitate: schelele. Mohed Altrad este proprietarul Clubului de Rugbi Montpellier Hérault, precum și un scriitor desăvârșit, având publicate deja trei romane. I-au fost acordate titlurile de Cavaler și Ofițer al Legiunii Franceze de Onoare și a fost numit de către Ernst & Young[30] „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015. Este primul francez care a câștigat această distincție.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: afaceri cu schele
Afacerile sunt... viață
Succesul înseamnă... fericire
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: (fostul președinte al Statelor Unite ale Americii) Barack Obama
Pasiuni: literatura
Abilități pe care nu le are: capacitatea de a scrie cărți care vor fi citite și peste un secol
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: orice lucrare a lui Max Weber
Ce mai vrea să realizeze: „Schimbă lumea. Găsește ceva ce poate fi modificat pentru ca lumea să fie mai bună. Fiindcă, dacă o ținem în ritmul ăsta, cred că va fi mai rău."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Nelson Mandela, Helmut Schmidt, Giscard, François Mitterrand

---

[30] Companie globală ce oferă servicii de consultanță financiară și de audit, fiind una dintre cele mai mari firme din lume care activează în acest domeniu. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Tony Tan Caktiong
Un geniu al dăruirii

Cetățenie/Reședință: filipineză/Manila

Miliardar *self-made* născut în 1953, este fondatorul și președintele Jollibee Foods, cea mai mare companie de servicii alimentare din Asia. Aceasta deține 13 lanțuri de restaurante (Jollibee, Greenwich, Chowking, Red Ribbon, Mang Inasal, Smash-burger, franciza filipineză a Burger King, Highlands Coffee, Yonghe King, Hong Zhuang Yuan și altele), cu peste 4.300 de localuri în 18 țări din Asia de Est, America de Nord, Europa și Orientul Mijlociu. Jollibee Foods a fost recunoscută ca fiind una dintre cele mai admirate companii, precum și unul dintre cei mai buni angajatori din Asia. În 2013, a fost inclusă de *Forbes* pe Lista celor mai mari 50 de companii din Asia. Jollibee Foods este singurul lanț local de fast-food din lume care a depășit McDonald's în țara sa. Activitățile filantropice ale lui Tony Tan Caktiong se concentrează pe furnizarea de alimente pentru studenți. A fost distins de către Ernst & Young cu titlul de „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2004.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: afaceri cu servicii alimentare
Afacerile sunt... distractive
Succesul înseamnă... rezultatul colaborării, a muncii împreună cu alți oameni
Motto în viață: „Ce ție nu-ți place, altuia nu-i face."
Cel mai prețios sfat primit: să fie onest și integru
Pasiuni: să mănânce preparate gustoase
Abilități pe care și-ar dori să le aibă: să vorbească bine limba engleză
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Secretele succesului. Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influent*, de Dale Carnegie
Ce mai vrea să realizeze: „Cel mai mare obiectiv al nostru acum este să devenim un jucător important pe piața americană de fast-food."
Ce evită în afaceri: „Evităm să ne asociem cu parteneri care nu se încadrează în cultura noastră, mai ales în ceea ce privește integritatea".
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Buddha și Hinduiștii

Scanned with OKEN Scanner

Jack Cowin
Misiune imposibilă

Cetățenie/Reședință: australiană/Sydney

Miliardar canadian *self-made*, s-a născut în 1942. Este proprietarul, președintele și directorul general al Competitive Foods Australia, una dintre cele mai mari fabrici de prelucrare a alimentelor din țară, precum și cel mai mare francizor australian de restaurante, aici fiind inclusă și marca Hungry Jack's, franciza australiană a Burger King, care îi poartă și numele. A fost un pionier timpuriu prin introducerea fast-food-ului în Australia: mai întâi a cărnii de pui (KFC), apoi a hamburgerilor (Burger King) și, ulterior, a pizzei (Domino's Pizza). Este unul dintre principalii acționari ai Domino's Pizza Australia, având peste 2.400 de restaurante în Australia, Noua Zeelandă, Japonia, Franța, Țările de Jos, Germania și Belgia. De asemenea, Jack Cowin se implică într-o serie de alte afaceri în Australia și America de Nord. Este un membru activ al Organizației Mondiale a Președinților. Activitățile sale filantropice sunt îndreptate către învățământul superior.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: pui prăjit
Afacerile sunt... distractive
Succesul înseamnă... atingerea țelurilor pe care le ai în viață
Motto în viață: „Nu renunța niciodată."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: (omul de afaceri britanic) Richard Branson
Cel mai prețios sfat primit: „Să le faci celorlalți exact ce ai vrea să-ți facă și ei ție. Tratează-i pe oameni așa cum se cuvine."
Pasiuni: munca
Abilități pe care nu le are: „Probabil răbdarea. Pe măsură ce îmbătrânești, începi să ai tot mai puțină răbdare, dar și toleranță față de greșelile celorlalți."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Driven to Succeed* („Drumul spre success"), de Rod McQueen, o biografie a lui Frank Hasenfratz, și *Little Black Stretchy Pants* („Yoga în colanți negri"), de Chip Wilson
Ce mai vrea să realizeze: „Cred că, până la urmă, dacă vom continua să facem lucrurile pe care le facem, vom putea avea o companie listată la Bursa de Valori din New York. Ceea ce înseamnă că jucăm în liga cea mare."

Scanned with OKEN Scanner

Ce evită în afaceri: „Cred că ideile proaste. Riscurile inutile. Riscul este necesar, dar nu face lucruri de prisos la sfârșitul jocului."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Nelson Mandela, Pierre Trudeau

---

Cai Dongqing
Vânătorul stăruitor de visuri

Cetățenie/Reședință: chineză/Guangzhou

Miliardar chinez *self-made* născut în 1959, este fondatorul și președintele Alpha Group, una dintre cele mai puternice și mai inovatoare corporații de animație din China. Este singurul grup chinez care gestionează un lanț industrial complet, de la producția de animație, licențierea mărcilor, operațiunile media și până la proiectarea și comercializarea produselor din sectorul jucăriilor, jocurilor, produselor pentru copii și al desenelor animate. Alpha Group s-a extins, de asemenea, în domeniul filmelor, serialelor, parcurilor tematice și al altor activități interactive care implică divertisment, produse de consum, rețele de internet, cultură și educație. Cu peste 100 de brevete pentru jucării de animație obținute anual, compania se situează pe locul 1 în industrie. Cai Dongqing a fost supranumit Walt Disneyul Chinei.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: vânzarea de trompete de jucărie
Afacerile înseamnă... cooperare
Succesul înseamnă... să înveți
Motto în viață: „Dacă nu treci prin furtună, cum poți vedea curcubeul?"
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: (antreprenorul japonez) Masayoshi Son
Cel mai prețios sfat primit: „[un sfat] din partea oamenilor care au o opinie diferită față de ideea mea și care îi pot identifica hiba. Un astfel de sfat este util și mă poate influența în mod considerabil."
Pasiuni: afacerea lui
Abilități pe care nu le are: să înoate liber în ocean, să piloteze un avion

Scanned with OKEN Scanner

Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Arta războiului*, de Sun Zi, și biografiile lui Li Ka-Shing (antreprenor chinez), Jack Ma (antreprenor chinez) și Bill Gates
Ce mai vrea să realizeze: „Vrem să construim un Disney chinezesc."
Ce evită în afaceri: „Nu putem face afaceri doar de dragul de a le face. În afaceri [trebuie să] avem principii."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Lao Zi, Confucius

---

Tim Draper
Maestrul riscului

Cetățenie/Reședință: americană/Silicon Valley, California

Născut în 1958, este o legendă în lumea investițiilor cu capital de risc. A fost inclus pe lista *Forbes Midas*[31] și considerat investitorul din Silicon Valley cu cele mai multe conexiuni. Este fondatorul firmelor cu capital de risc Draper Fisher Jurvetson și Draper Associates, precum și al Universității Draper. Lui Tim Draper îi este acordat credit, în mare parte, pentru inventarea marketingului viral. În calitate de investitor fondator, a contribuit semnificativ la succesul unor giganți din domeniul tehnologiei precum Hotmail, Skype, Tesla, SolarCity și Baidu. Este, de asemenea, un investitor important la SpaceX, Indiegogo, Tumblr, Foursquare și în peste 1.000 de alte companii. În 2015, a primit premiul de „antreprenorul anului la nivel mondial" din partea Forumului Mondial al Antreprenoriatului. Tim Draper este un mare susținător al bitcoinului.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: investiții cu capital de risc în Parametric
Afacerile sunt... distractive
Succesul înseamnă... să vrei în continuare să eșuezi
Motto în viață: „Totul este posibil."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Steve Jobs
Cel mai prețios sfat primit: „Nu contează cine cumpără și cine vinde. Importantă este conexiunea personală."

---

[31] Ierarhie care cuprinde cele mai bune afaceri din domeniul tehnologiei înalte. (*n. red.*)

Scanned with OKEN Scanner

Pasiuni: „Să fac cunoscut lumii întregi domeniul antreprenoriatului și al capitalul de risc."
Abilități pe care nu le are: să cânte la chitară
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *The Startup Game* („Jocul de-a start-upul"), de William H. Draper
Ce mai vrea să realizeze: să transforme domeniul imobiliarelor, al sănătății, al asigurărilor, al băncilor, al investițiilor bancare și pe cel guvernamental
Ce evită în afaceri: „Evit să susţin ceea ce este la modă. Urmăresc ceea ce este în trend, dar nu sunt în tendinţe."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: George Washington, Deng Xiaoping, Mihail Gorbaciov

---

Serghei Galitski
Ce naiba se întâmplă?

Cetățenie/Reședință: rusă/Krasnodar

Miliardar *self-made* născut în 1967, este fondatorul și directorul general de lungă durată al Magnit. Acesta este cel mai mare retailer alimentar din Rusia, având peste 17.000 de minimarketuri, magazine de cosmetice, hipermarketuri și supermarketuri. Cu 290.000 de angajați, Magnit este, de asemenea, cel mai mare angajator privat din Federaţia Rusă. Compania deține și cea mai mare rețea de camioane din țară, în număr de 6.000 de vehicule. Societatea a ajuns la această dimensiune în mod organic, fără achiziții. Serghei Galitski este proprietarul și președintele clubului de fotbal FC Krasnodar și, la nivel internațional, cel mai respectat om de afaceri rus, fiind catalogat de revista *BRICS* drept cel mai admirat antreprenor din Rusia.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: afaceri de distribuție
Afacerile sunt... un joc al minții
Succesul înseamnă... să te bucuri de fiecare moment din viață
Motto în viață: „Onestitatea este cea mai bună politică."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: „Albert Einstein. Nu pentru că este autorul teoriei relativității, ci fiindcă niciodată nu a acceptat autoritatea nimănui."
Pasiuni: competiția
Abilități pe care nu le are: cunoștinţe solide de matematică și fizică

Scanned with OKEN Scanner

Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Steve Jobs*, de Walter Isaacson
Ce mai vrea să realizeze: „Îmi doresc să am și în fotbal realizări la fel de mari ca în afaceri. Nu să obțin un [mare] trofeu, ci să creez un mecanism care să funcționeze corect."
Ce evită în afaceri: „Să-mi petrec timpul alături de indivizi proști și cinici."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: filozoful german Hegel

---

Peter Hargreaves
Până dincolo de visurile tale cele mai nebunești

Cetățenie/Reședință: britanică/Bristol

Miliardar *self-made* născut în 1946, este lider în sectorul serviciilor financiare din Marea Britanie. Probabil că este singura persoană care a reușit să construiască de la zero o companie ce intră în componența indicelui FTSE 100, dar fără să facă împrumuturi sau achiziții. Societatea lui, Hargreaves Lansdown, administrează active de până la 120 de miliarde de dolari, ceea ce este comparabil cu bugetul anual al unei țări de mărime medie. În 2014, a fost numit Comandor al Celui Mai Înalt Ordin al Imperiului Britanic.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: servicii financiare
Motto în viață: „Dacă ceva pare prea frumos ca să fie adevărat, probabil că așa este."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: orice om de succes
Cel mai prețios sfat primit: „Presupun că [îndemnul primit de la] tipul care mi-a zis «fă investițiile ușoare»."
Pasiuni: afacerile
Abilități pe care nu le are: cunoașterea unei limbi străine
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Ascensiunea într-o organizație*, de Robert Townsend, și *Cu un pas înaintea Wall Street*, de Peter Lynch
Ce mai vrea să realizeze: „Să le ofer oamenilor care lucrează în sectorul serviciilor financiare recunoașterea pe care o merită."
Ce evită în afaceri: ședințele sau întâlnirile
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Margaret Thatcher

---

Scanned with OKEN Scanner

Frank Hasenfratz
Am făcut-o în felul meu

Cetățenie/Reședință: canadiană/Guelph, Ontario

Născut în Ungaria, Frank Hasenfratz (1935-2022) a fost un miliardar care a reușit în afaceri prin forţe proprii. A fost fondatorul și președintele companiei Linamar, specializată în producția de sisteme de propulsie pentru automobile și de turbine eoliene. Skyjack, o filială a Linamar, este cel mai important producător mondial de platforme de lucru aeriene. Cu 30.000 de angajați, Linamar administrează peste 90 de unități de producție, precum și alte sucursale, în șaptesprezece țări din America de Nord, Europa și Asia. Linamar este recunoscută ca una dintre cele mai inovatoare, mai experimentate și mai profitabile întreprinderi din industrie. Aceasta primește în mod regulat premii pentru calitatea superioară a produselor și a serviciilor sale, cum ar fi Premiul Canadei pentru Excelență în Afaceri. Frank Hasenfratz a fost membru al Ordinului Canadei, al Canadian Business Hall of Fame și a fost decorat cu distincţia Crucea de Cavaler al Ordinului de Merit al Ungariei.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: activitatea în domeniul apărării
Afacerile sunt... plăcute, provocatoare
Succesul înseamnă... să te simți mulțumit
Motto în viață: „Măsoară tot ceea ce faci."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: „Nu-mi vine nimeni în minte acum."
Cel mai prețios sfat primit: „Muncește mai mult; tata mi-a dat sfatul acesta."
Pasiuni: munca
Abilități pe care nu le are: mai multă educație
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Dintr-o bucată*, de Jack Welch
Ce mai vrea să realizeze: „O dezvoltare constantă a companiei. Nu pentru mine. Eu sunt fericit. Dar aș vrea ca afacerea mea să aibă succes."
Ce evită în afaceri: suprasolicitarea
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Ronald Reagan

Scanned with OKEN Scanner

Naveen Jain
Omul fără limite

Cetățenie/Reședință: americană/Bellevue, Washington

Născut în India, în 1959, este fondator al Infospace, Intelius, TalentWise, Moon Express, Bluedot, Viome, vicepreședinte al Universității Singularity din Silicon Valley, în San Francisco, și administrator fiduciar al Fundației XPrize. A devenit miliardar datorită primei companii înființate de el, Infospace, care furniza conținut și dispozitive pentru internetul mobil. Prin intermediul societății Moon Express, el lucrează ca să transforme în realitate visul explorării spațiale private. Printre altele, a fost distins cu Premiul Emerging Entrepreneur („Antreprenorul în Ascensiune"), acordat de Ernst & Young, cu Medalia Albert Einstein în Tehnologie și a fost numit „Cel Mai Admirat Antreprenor în Serie" de revista *Silicon India*. În calitate de filantrop și de antreprenor, el își dorește să influențeze cât mai multe vieți cu putință.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari... lucrând pentru Bill Gates
Afacerile înseamnă... să ajuți oamenii
Succesul înseamnă... să ai un impact pozitiv în societate
Motto în viață: „Trăiește integru și amintește-ți mereu că, deși credibilitatea se construiește pe parcursul a generații întregi, ea poate fi distrusă printr-o singură acțiune."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Albert Einstein
Cel mai prețios sfat primit: de la mama lui – „Întotdeauna cheltuiește mai puțin decât câștigi."
Pasiuni: copiii lui și să-și ajute semenii
Abilități pe care nu le are: un nivel bun de cunoaștere a limbii engleze
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Jocurile noastre de toate zilele*, de Eric Berne, și *Eu sunt OK, tu ești OK*, de Thomas A. Harris
Ce mai vrea să realizeze: „O să mă lansez în toate marile industrii. Am început cu spațiul și acum mă îndrept spre domeniul sanitar. Următorul [domeniu] pe care îl voi aborda este probabil cel al învățământului. Apoi cred că o să mă implic în industria alimentară, după care voi continua să vizez toate marile probleme, pentru că ele sunt cele mai grozave oportunități pentru un antreprenor."

Scanned with OKEN Scanner

Ce evită în afaceri: „La sfârșitul zilei, datoriile și pierderile, pentru că în cele din urmă acestea te vor omorî."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Bill Gates

Kim Beom-Su
Inițiativa

Cetățenie/Reședință: sud-coreeană/Seul

Miliardar coreean născut în 1966, este fondatorul și președintele companiei Kakao, una dintre cele mai mari societăți de pe (Bursa de Valori) Kosdaq. Kakao administrează KakaoTalk, un serviciu de mesagerie mobilă utilizat de 95% dintre posesorii de smartphone-uri din Coreea și de peste 220 de milioane de utilizatori înregistrați în lumea întreagă. Kakao Taxi a revoluționat industria taxiurilor din Coreea de Sud, ajungând la aproape 9 milioane de clienți în primele 12 luni. Kakao deține Daum, al doilea cel mai mare motor de căutare de pe piața internă, și Melon, cel mai mare serviciu de streaming muzical din țară. Kim Beom-Su a fost numit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2015 de către Ernst & Young. Prin intermediul K-CUBE Ventures, al Proiectului celor 100 de directori executivi și al Programului C, el este foarte implicat în promovarea unui mediu prietenos cu riscul în afaceri, care să fie benefic înființării de start-upuri în Coreea de Sud.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: Hangame (portal de jocuri pe calculator)
Afacerile înseamnă... să vii cu o ipoteză pe care să o demonstrezi
Succesul înseamnă... „Să fac din lume un loc mai bun decât a fost atunci când m-am născut eu și să ajut cel puțin o persoană să fie fericită."
Motto în viață: „Bucură-te de aventurile cotidiene și menține-ți echilibrul în viață."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: Bill Gates, Friedrich Nietzsche
Pasiuni: „Să transmit o energie pozitivă societății coreene sau să fac în așa fel încât calitatea vieții în rândul oamenilor săraci să fie mai bună."
Abilități pe care nu le are: de a se exprima în limbi străine, de exemplu, în chineză
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Profit from the Core* („Bazele profitului"), de Chris Zook și James Allen

Scanned with OKEN Scanner

Ce mai vrea să realizeze: „Strategia de tranziție a afacerii din mediul online în cel offline se răspândește peste tot în lume, iar eu îmi doresc să creez modelul unui business de succes pentru asta în Coreea."
Ce evită în afaceri: „Un business care ar putea lăsa pe cineva fără mijloace de trai."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: amiralul coreean Yi Sun Shin

---

N.R. Narayana Murthy
Trăiește de parcă mâine nu ar exista

Cetățenie/Reședință: indiană/Bangalore

Născut în 1946, este cofondatorul și (de mulți ani) directorul executiv al Infosys, prima companie indiană listată la NASDAQ, precum și unul dintre giganții mondiali în domeniul software, având aproximativ 200.000 de angajați. Narayana Murthy este un miliardar *self-made*. Cu ajutorul Infosys, el a creat alți șase miliardari (în dolari) și peste 4.000 de milionari. A fost inclus de revista *Fortune* pe lista celor mai mari 12 antreprenori ai vremurilor noastre. În 2013, a fost numit „Filantropul anului" în cadrul galei The Asian Awards („Premiile Asiei"). *The Economist* l-a clasat printre cei mai admirați lideri la nivel global, iar *Financial Times* l-a catalogat ca fiind unul dintre cei mai respectați oameni de afaceri. A fost distins cu titlul de Padma Vibhushan (a doua cea mai înaltă distincție civilă) de către Guvernul Indiei, cu cel de Ofițer al Legiunii de Onoare de către guvernul Franței și cu cel de Ofițer al Ordinului Imperiului Britanic de către guvernul Marii Britanii. Fiind un important filantrop, a fost ales de către Ernst & Young „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2003.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: software
Afacerile sunt... „despre a face din această lume una mai confortabilă"
Motto în viață: „Cea mai moale pernă este o conștiință curată."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: fizicianul Richard Feynman
Cel mai prețios sfat primit: „Pune interesul instituției și al comunității mai presus de cel personal."
Pasiuni: „viteza de acțiune"
Abilități pe care nu le are: „Mi-ar plăcea să fiu mai inteligent decât sunt."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Winners Never Cheat* („Câștigătorii nu trișează niciodată"), de Jon M. Huntsman și Glenn Beck

Scanned with OKEN Scanner

Ce mai vrea să realizeze: să creeze un milion de locuri de muncă pentru oamenii din toată lumea
Ce evită în afaceri: „Tot ceea ce nu-mi sporește respectul față de propria persoană."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Mahatma Gandhi

---

Hüsnü Özyeğin
Doar un om bun

Cetățenie/Reședință: turcă/Istanbul

Miliardar *self-made* născut în 1944, este al treilea cel mai bogat om din Turcia și unul dintre cei mai mari filantropi turci. A creat 75 de companii în 12 țări și este fondatorul Universității Özyeğin din Istanbul. A început să lucreze în sectorul bancar fondând Finansbank, după care și-a extins domeniul de activitate, afirmându-se în sectorul financiar, al comerțului cu amănuntul, în cel imobiliar, energetic, sanitar, hotelier și portuar, toate acestea prin intermediul companiei lui, Fiba and Fina Holding. Activitățile sale filantropice vaste sunt concentrate asupra mai multor etape de educație. În 2011, a fost distins cu Harvard Business School Alumni Achievement Award.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari... lucrând ca președinte de bancă vreme de 13 ani
Motto în viață: muncește din greu
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: (investitorul și omul de afaceri) Warren Buffett sau cu personalități istorice precum: Michelangelo, arhitectul Mimar Sinan, Fatih Cuceritorul
Cel mai prețios sfat primit: „Tata îmi spunea mereu: «Știu că ai note bune, dar asigură-te că ai și prieteni pe măsură.» Acesta a fost sfatul tatălui meu. Cred că e foarte important ce fel de prieteni ai. Acest lucru este valabil și în afaceri."
Pasiuni: munca și familia
Abilități pe care nu le are: „Mi-ar fi plăcut să mă descurc mai bine cu tehnologia. Și să știu să cânt la un instrument muzical."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Titan* („Titanul"), de Ron Chernow, o lucrare despre John D. Rockefeller Sr., și *Steve Jobs*, de Walter Isaacson
Ce mai vrea să realizeze: „Să dezvolt universitatea noastră și să fac din această unitate de învățământ superior una dintre cele mai bune universități din Turcia în

Scanned with OKEN Scanner

materie de cercetare și de predare. Aici, studenții, împreună cu profesorii lor, pot să creeze lucruri care să aducă un plus de valoare exporturilor turcești. Acesta este obiectivul meu de acum înainte."
Ce evită în afaceri: „Să fiu prea încrezător. Să fiu convins că se va întâmpla ceva fără să evaluez cu adevărat capcanele și probabilitățile ca acel lucru să nu se petreacă."

Lirio Albino Parisotto
Curiozitatea îi este cel mai bun însoțitor

Cetățenie/Reședință: braziliană/Manaus

Miliardar *self-made* născut în 1953, este cel mai mare investitor individual de pe piața de bursă braziliană, fondatorul, președintele și principalul acționar al Videolar (în prezent Videolar-Innova S.A.). Anterior, producător de casete audio și video, dischete, CD-uri, DVD-uri și Blu-rays, Videolar este în prezent o companie ce activează în industria petrochimică, fiind un important producător de materiale plastice din Brazilia. Prin intermediul fondului său Geração L Par, Lirio Parisotto investește în companii din domeniul bancar, al electricității, minier și siderurgic, precum și din cel imobiliar. În 2002 a fost distins cu titlul de „antreprenorul anului la nivel mondial" de către Ernst & Young. Este foarte implicat în protejarea pădurii amazoniene.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: comerț cu produse electronice
Afacerile sunt... o provocare
Succesul înseamnă... să faci ceea ce îți place
Motto în viață: „Nu accepta niciodată un nu ca răspuns."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Warren Buffett, Mahatma Gandhi
Cel mai prețios sfat primit: „Nu vei ajunge nicăieri dacă vei fi furios."
Pasiuni: „Pasiunea mea [principală] este să fac lucrurile cum trebuie."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Made in America* („Fabricat în America"), de Sam Walton, și *Made in Japan* („Fabricat în Japonia"), de Akio Morita
Ce mai vrea să realizeze: „Acum trebuie [să fiu recunoscător] pentru tot."

Scanned with OKEN Scanner

Ce evită în afaceri: „Să rămân în businessuri care au parcurs un ciclu complet și care nu mai sunt utile sau dorite. În afaceri există un timp pentru toate."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Winston Churchill, Henry Ford, Akio Morita și Steve Jobs

---

Dilip Shanghvi
Arta de a fi eficient

Cetățenie/Reședință: indiană/Mumbai

Născut în 1955, este un miliardar *self-made*, fondatorul și directorul general al Sun Pharmaceuticals, cel mai mare producător de medicamente din India și una dintre cele mai importante zece companii din Asia. În prezent, este cel mai bogat om din lume din industria farmaceutică. A fost numit, de către Ernst & Young, „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2010 și de către *Forbes*, în 2014. De asemenea, a fost considerat „Indianul anului" de către CNN, IBN și a primit distincţia de „Omul de Afaceri al Anului" de la revista *Business India*. În 2013, compania sa, Sun Pharma, a fost desemnată „Compania anului" de către *Business Standard* și *Economic Times*. *Forbes* consideră Sun Pharma una dintre cele mai inovatoare 100 de companii din lume.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: medicamente psihiatrice
Afacerile sunt... distractive
Succesul înseamnă... să-ți atingi obiectivul.
Motto în viață: „Tata mi-a spus odată că un casier de la bancă numără o grămadă de bani, dar este important ca tu să ţii cont de cu câți bani pleacă el acasă. Așadar, poți să faci business și să ai o cifră mare de afaceri, dar esenţial este să rămâi concentrat asupra profitului."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Mahatma Gandhi
Cel mai prețios sfat primit: de la tatăl său – „Banii te vor face un om mai bogat, dar tu străduiește-te să devii un om mai bun."
Pasiuni: să clădească o afacere, să o dezvolte
Abilități pe care nu le are: „Nu înțeleg tehnologia la nivel tehnic. Încerc să o simplific pentru mine din punct de vedere logic, dar nu o pot înțelege la adevărata ei complexitate."

Scanned with OKEN Scanner

Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Loyalty Factor* („Factorul Devotament"), de Carol Kinsey Goman; *Excelența în afaceri* și *Afaceri clădite să dureze*, de Jim Collins
Ce evită în afaceri: „Disputele, neînțelegerile. Nu-mi place să mă cert cu ceilalți. Dacă pe mine nu mă deranjează un lucru, iar dacă noi doi nu putem ajunge la o înțelegere în privința lui, atunci voi pune capăt relației și voi uita incidentul, chiar dacă asta înseamnă să înregistrăm pierderi."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Steve Jobs, Bill Gates, Warren Buffett

---

Ron Sim
Ingeniozitate fără resurse

Cetățenie/Reședință: singaporeză/Singapore

Miliardar născut în 1958, este fondatorul, președintele și directorul executiv al OSIM International, brandul numărul unu din Asia în domeniul produselor pentru un stil de viață sănătos, cu peste 400 de puncte de vânzare răspândite în 21 de țări. De asemenea, deține acțiuni la malluri din Singapore și din China. Este și proprietarul TWG Tee, Brookstone, Richlife și GNC. În 2004, a primit titlul de „antreprenorul anului" din partea Ernst & Young, precum și premiul „Omul de afaceri al anului", acordat de *Business Times*. Este un filantrop dedicat și un triatlonist entuziast, care își îndeamnă angajații să abordeze și ei această provocare.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: vânzarea de produse de uz casnic
Afacerile sunt... despre oameni. Formezi oameni pentru a construi afaceri.
Succesul înseamnă... să reușești ceea ce crezi că poți face. Dacă ești mulțumit de ceea ce realizezi înseamnă că ai succes.
Motto în viață: „Provoacă-te mereu să dai ce poți mai bun din tine."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: primul împărat al Chinei
Cel mai prețios sfat primit: de la bunica și de la mama lui – „Trăiește-ți viața cu un scop nobil."
Pasiuni: „Să creez o moștenire de succes, de care să fiu mândru și mulțumit."

Scanned with OKEN Scanner

Abilități pe care nu le are: „Mereu îi admir pe cei care practică unele dintre sporturile pe care cred că eu nu le pot face, cum ar fi săriturile cu skateboardul sau cele din punct fix."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Excelența în afaceri* și *Afaceri clădite să dureze*, scrise de Jim Collins
Ce mai vrea să realizeze: Să construiască o echipă mai puternică, o structură mai puternică, întreprinderi mai puternice.
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: primul împărat al Chinei și Lee Kuan Yew (fondatorul statului modern Singapore)

Michał Sołowow
O șansă unică în viață

Cetățenie/Reședință: poloneză/Kielce

Miliardar născut în 1962, a reușit pe cont propriu în domeniul afacerilor. Este singurul care a listat cinci companii la Bursa din Polonia (GPW). De asemenea, Michał Sołowow a înființat și a vândut mai multe firme din sectorul construcțiilor, al dezvoltării imobiliare, al retailului și din cel de producție. Deține active la companiile Barlinek (plăci de parchet), Cersanit (ceramică sanitară și gresie) și Synthos (din industria chimică). De asemenea, investește în tehnologie și în start-upuri. Totodată, timp de mai mulți ani la rând a fost considerat unul dintre cei mai buni piloți de raliu din Europa. În 2014, a fost ales „cel mai bun antreprenor din Polonia postcomunistă". În prezent, este cel mai bogat om din Polonia.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: lucrări de construcții
Motto în viață: „Să nu renunți ușor."
I-ar plăcea să se întâlnească față în față cu: Warren Buffett, Mark Zuckerberg, Robin Li (Baidu).
Pasiuni: „În mod categoric, raliurile sunt pasiunea mea de unsprezece ani încoace. În general, ador sporturile, competiția."
Abilități pe care nu le are: „Cu siguranță că mi-ar plăcea să fiu mai consecvent în ceea ce fac. Mai sistematic."

Scanned with OKEN Scanner

Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *It's Not the Big That Eat the Small... It's the Fast That Eat the Slow* („Nu peștii mari îi mănâncă pe cei mici... Ci cei iuți îi înghit pe cei lenți"), de Jason Jennings
Ce mai vrea să realizeze: Să aibă cea mai eficientă organizație din lume la nivel financiar.
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Lech Wałęsa

Petter Stordalen
Vânzătorul de căpșuni

Cetățenie/Reședință: norvegiană/Oslo

Miliardar născut în 1962, este supranumit „regele hotelurilor" din Scandinavia. Lanțul său hotelier, Nordic Choice, numără aproape 200 de hoteluri. A înființat una dintre cele mai importante firme de imobiliare prezente în sectorul comercial din Norvegia. Grupul său, Strawberry, activează în domeniile imobiliar, financiar, hotelier și artistic. De curând, a investit într-o companie de PR și a revoluționat piața de carte scandinavă cu noua lui editură, Strawberry Publishing. Petter Stordalen este adesea descris ca fiind cel mai extravagant scandinav în viață. În 2010 a fost ales „antreprenorul anului". Este un ecologist convins și unul dintre cei mai mari filantropi din Norvegia.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari cu: „un proiect în [orașul norvegian] Trondheim, unde a unit trei centre comerciale într-unul singur, și în care nimeni nu a crezut, mai puțin eu, iar bonusul primit a fost de un milion de dolari."
Motto în viață: „filozofia căpșunilor" – „Vinde căpșunile pe care le ai, pentru că doar pe acestea le poți comercializa."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Isus
Cel mai prețios sfat primit: „Crede în visurile tale."
Pasiuni: „Hotelurile. Pentru că ele sunt despre oameni. Ador afacerile în care este vorba despre oameni."
Abilități pe care nu le are: să cânte cu vocea și la chitară
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: „Ca să fiu sincer... nu, nu am citit cărți din domeniul afacerilor. De fapt mă înșel. Am citit una. *Moments of Truth* («Momente de adevăr»), de Jan Carlzon."

Scanned with OKEN Scanner

Ce mai vrea să realizeze: „Să am o companie care să respecte cu adevărat principiul liniei de bază triple. Asta înseamnă să ai un domeniu pentru profit, un domeniu pentru sustenabilitate și un domeniu pentru responsabilitatea socială. Toate sunt la fel de importante, iar pentru fiecare dintre ele stabilești niște cifre și niște obiective. În prezent noi facem acest lucru, dar mai avem un drum lung de parcurs pentru a fi cu adevărat o companie ce respectă linia de bază triplă."
Ce evită în afaceri: „Să lucrez cu oameni pe care nu-i plac."

Frank Stronach
Drumul către libertatea economică

Cetățenie/Reședință: Canadiană/Aurora, Ontario

Miliardar născut în 1932, este un imigrant austriac din Canada. A fondat Magna International, care în prezent este unul dintre cei mai mari furnizori de piese auto din lume, având 170.000 de angajați, în peste 400 de fabrici. A înființat și alte centre de afaceri răspândite în 27 de țări, ajungând la venituri de aproximativ 40 de miliarde de dolari. În anul 2000, Ernst & Young i-a acordat „Premiul antreprenorului anului pentru întreaga carieră". Stronach Group este cel mai mare proprietar și administrator de hipodromuri din America. În plus, este unul dintre cei mai renumiți crescători și proprietari de cai din lume. Frank Stronach a urmat, de asemenea, o carieră politică în Canada și Austria, care a presupus înființarea unui partid politic semnat cu numele său, alături de care a ieși învingător la alegerile naționale din Austria. În prezent, Frank Stronach produce carne de vită, crescând animale pe un teren de aproximativ 100.000 de hectare pe care îl deține în Florida.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: vânzarea de piese auto
Afacerile sunt... „economie. Dacă economia nu funcționează, nimic nu funcționează."
Succesul înseamnă... să fii fericit, sănătos și independent din punct de vedere financiar.
Motto în viață: „M-am educat – să fiu liber. Liber și independent din punct de vedere financiar."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Henry Ford

Scanned with OKEN Scanner

Cel mai prețios sfat primit: „Am crescut singur. Viața m-a învățat cum să trăiesc."
Pasiuni: „Îmi plac caii. Vreme de mulți ani am fost poate cel mai mare crescător de cai din lume, din America."
Abilități pe care nu le are: „Încerc să mă evaluez în mod constant. Întotdeauna vreau să mă autocorectez pentru a deveni un om mai bun."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: Autobiografia lui Henry Ford și volumul *Money, Gold and God Players* („Banii, aurul și Dumnezeu"), de Roland Baader.
Ce mai vrea să realizeze: „Să echilibrez managementul politic și managementul socioeconomic prin reprezentanți ai cetățenilor. Nu poți permite ca politicienii să ia toate deciziile pentru țară."
Ce evită în afaceri: „Evit pierderile."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Mao Zedong

Manny Stul
De la refugiat la antreprenor de talie mondială

Cetățenie/Reședință: australiană/Melbourne

Miliardar australian născut în 1948, este președintele Moose Toys, o companie producătoare de jucării, de talie mondială, considerată drept una dintre cele mai inovatoare și cu cea mai rapidă creștere din industrie. Jucăriile sale Shopkins au fost desemnate, timp de doi ani la rând, de către Asociația din Industria Jucăriilor, „Jucăria Anului pentru Fete". Ele au depășit ca număr de exemplare vândute orice alt articol din industrie, incluzând aici Barbie, My Little Pony („Micul meu ponei") și Lego. Compania a primit mai bine de 40 de premii din partea consumatorilor și a industriei din lumea întreagă. Implicarea filantropică a lui Manny Stul este îndreptată către copii și domeniul asistenței medicale. Ernst & Young l-a numit „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2016, el fiind primul australian care a primit acest titlu.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: vânzarea de articole ce reprezintă cadouri inovatoare
Afacerile sunt... distractive

Scanned with OKEN Scanner

Succesul înseamnă... sănătate și fericire
Motto în viață: „Tratează-i pe ceilalți așa cum ți-ai dori să fii tratat și tu. Și nu te da bătut niciodată."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: (yoghinul) Yogananda, Warren Buffett
Cel mai prețios sfat primit: „Înconjoară-te de oameni nemaipomeniți și integri."
Pasiuni: afacerile și sportul
Abilități pe care nu le are: atletice; vorbitul în public.
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Excelența în afaceri*, de Jim Collins
Ce mai vrea să realizeze: „Să susțin și să dezvolt compania, astfel încât să devină mai extinsă și de un mai mare succes; să continuăm să creștem spiritual."
Ce evită în afaceri: „Să am de-a face cu oameni alături de care nu mă simt bine."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Buddha

Chip Wilson
[Ai] 40.000 de zile (la dispoziție) și apoi ești mort

Cetățenie/Reședință: canadiană/Vancouver, Columbia Britanică

Miliardar canadian, născut în 1955, este fondatorul companiei Lululemon Athletica, un retailer de articole de îmbrăcăminte sport cotat la bursă. Această firmă a înregistrat cele mai crescute vânzări pe metru pătrat dintre toate magazinele din lume, precum și cele mai mari marje de profit dintre toți retailerii, excepție făcând magazinele de bijuterii și Apple. De asemenea, Chip Wilson a fondat Westbeach, o companie specializată în îmbrăcăminte pentru surf, mersul cu patinele cu rotile și snow-boarding, iar în prezent este implicat în Kit and Ace, un brand specializat în îmbrăcămintea casual. În 2004, a fost desemnat de Ernst & Young „Antreprenorul Canadian al Anului pentru Inovație și Marketing". Printre vastele sale activități filantropice se numără susținerea învățământului superior din Canada (Școala de Design Wilson), a învățământului primar din Etiopia (Imagine1Day – „Imaginează-ți o bună zi") și a unor proiecte ale comunității locale din Vancouver.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: îmbrăcămintea sport
Afacerile înseamnă... dragoste față de oameni
Succesul înseamnă... o familie sănătoasă și iubitoare
Motto în viață: „Dăruiește fără să aștepți nimic în schimb."
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: (romanciera, filozoafa, dramaturga și scenarista) Ayn Rand, Muhammad Ali, Jimi Hendrix
Cel mai prețios sfat primit: „În afară de Lululemon, mai am în lăuntrul meu alte două lucruri importante."
Pasiuni: atletismul
Abilități pe care nu le are: „Să fiu capabil să-mi așez gândurile și ideile într-o formă structurată."
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: *Excelența în afaceri*, de Jim Collins
Ce evită în afaceri: negocierile
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Ayn Rand, Marc Aureliu

---

Cho Tak Wong (Cao Dewang)
Inimă de chihlimbar

Cetățenie/Reședință: chineză/Fuqing, China

Născut în 1946, Cho Tak Wong este fondatorul și președintele Fuyao Group, cel mai mare producător de geamuri auto din lume. În 2014, Fuyao Group a fost inclus de cinci ori consecutiv în Top 100 Concurenți Globali, realizat de BCG, și în topul realizat de revista *Fortune* al Celor Mai Admirate Companii Chinezești. Datorită donațiilor sale de ordinul miliardelor de dolari, a primit câțiva ani la rând Premiul pentru Acte de Caritate în China, fiind totodată numit Filantropul Numărul 1 al anului 2012. În ciuda faptului că a abandonat școala primară, Cho Tak Wong a devenit un miliardar *self-made* și a fost desemnat de către Ernst & Young „antreprenorul anului la nivel mondial" în 2009, fiind singurul chinez care a primit vreodată această distincție. În China, el este antreprenorul cel mai respectat atât de către oameni, cât și de către guvern.

CARTE DE VIZITĂ

A făcut primul milion de dolari din: producerea de sticlă pentru contorul de apă
Afacerile sunt... un hobby
Succesul înseamnă... să fii respectat
I-ar fi plăcut să se întâlnească față în față cu: Wang Yung-ching, fondatorul companiei Formosa Plastics, și Zeng Guofan, lider chinez din istorie
Pasiuni: succesul
Cea mai bună carte în domeniul afacerilor: „cartea despre Zeng Goufan"
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Ayn Rand, Marc Aureliu
Ce mai vrea să realizeze: „Încă nu am terminat. Am atins doar un succes parțial. Eu continui să lucrez. Vreau ca Fuyao Glass să se răspândească în lumea întreagă, astfel încât toţi oamenii să folosească [produsele companiei]."
Ce evită în afaceri: „Orice ar leza interesul clientului. Nu aș face nimic din ce i-ar răni pe ceilalți."
Lideri de opinie pe care îi admiră cel mai mult: Confucius și Lao Zi

---

Scanned with OKEN Scanner

MULȚUMIRI

Astăzi, scriind toate acestea, sunt uimit de cât de mulți oameni este nevoie pentru a realiza un astfel de proiect. Scopul rândurilor ce urmează este de a le arăta acestora recunoașterea pe care o merită.

Sunt trei persoane care mi-au oferit inspirația necesară pentru cartea de față și fără de care nu mi-ar fi trecut niciodată prin minte să o scriu. Este vorba despre Jack Canfield – *The Cliff Young Story* („Povestea lui Cliff Young")[32] m-a îndrumat pe calea dezvoltării personale. Apoi vreau să mă refer la T. Harv Eker, a cărui carte, *Secretele minții de milionar*, m-a făcut să înțeleg că averea pe care o acumulăm este rezultatul mentalității noastre. Și, în cele din urmă, este vorba despre Napoleon Hill, a cărui lucrare, *Gândește și vei fi bogat*, m-a determinat să-mi doresc să studiez mințile celor mai buni antreprenori, la fel cum a procedat el, însă la scară globală. Vreau să-mi exprim recunoștința față de acești gânditori excepționali. Fără voi nu aș fi fost unde mă aflu astăzi.

Vreau să le mulțumesc tuturor celor care au crezut încă de la început în viziunea mea asupra acestei cărți și care au avut încredere că proiectul poate fi dus la un sfârșit, în ciuda tuturor obstacolelor. Le sunt recunoscător persoanelor care m-au sprijinit în acest amplu proces, care uneori s-a asemuit cu o luptă crâncenă împotriva scepticilor din industria editorială. Îmi cer iertare că vă voi folosi doar prenumele; procedez astfel din motive de protecție a datelor cu caracter personal. Dar voi știți cine sunteți.

Lucrarea de față ar fi rămas doar o idee nebunească dacă nu ar fi fost persuasivul Marco, prima persoană căreia i-am dezvăluit ideea mea și care m-a făcut să cred că poate fi realizată, provocându-mă efectiv să fac primul pas.

---

[32] Cliff Young a fost un fermier care la 61 de ani, în ciuda statutului, a vârstei, a echipamentului de care dispunea și a faptului că nu se pregătise în mod special și sistematic pentru acest lucru, a reușit performanța de a câștiga (în 1983) ultramaratonul din Australia, parcurgând distanța de 875 de kilometri, între Melbourne și Sydney, în 5 zile, 15 ore și 5 minute. Jack Canfield a relatat această poveste în cadrul unei emisiuni TV. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

MULȚUMIRI

Astăzi, scriind toate acestea, sunt uimit de cât de mulți oameni este nevoie pentru a realiza un astfel de proiect. Scopul rândurilor ce urmează este de a le arăta acestora recunoașterea pe care o merită.

Sunt trei persoane care mi-au oferit inspirația necesară pentru cartea de față și fără de care nu mi-ar fi trecut niciodată prin minte să o scriu. Este vorba despre Jack Canfield – *The Cliff Young Story* („Povestea lui Cliff Young")[32] m-a îndrumat pe calea dezvoltării personale. Apoi vreau să mă refer la T. Harv Eker, a cărui carte, *Secretele minții de milionar*, m-a făcut să înțeleg că averea pe care o acumulăm este rezultatul mentalității noastre. Și, în cele din urmă, este vorba despre Napoleon Hill, a cărui lucrare, *Gândește și vei fi bogat*, m-a determinat să-mi doresc să studiez mințile celor mai buni antreprenori, la fel cum a procedat el, însă la scară globală. Vreau să-mi exprim recunoștința față de acești gânditori excepționali. Fără voi nu aș fi fost unde mă aflu astăzi.

Vreau să le mulțumesc tuturor celor care au crezut încă de la început în viziunea mea asupra acestei cărți și care au avut încredere că proiectul poate fi dus la bun sfârșit, în ciuda tuturor obstacolelor. Le sunt recunoscător persoanelor care m-au sprijinit în acest amplu proces, care uneori s-a asemuit cu o luptă crâncenă împotriva scepticilor din industria editorială. Îmi cer iertare că vă voi folosi doar prenumele; procedez astfel din motive de protecție a datelor cu caracter personal. Dar voi știți cine sunteți.

Lucrarea de față ar fi rămas doar o idee nebunească dacă nu ar fi fost persuasivul Marco, prima persoană căreia i-am dezvăluit ideea mea și care m-a făcut să cred că poate fi realizată, provocându-mă efectiv să fac primul pas.

---

[32] Cliff Young a fost un fermier care la 61 de ani, în ciuda statutului, a vârstei, a echipamentului de care dispunea și a faptului că nu se pregătise în mod special și sistematic pentru acest lucru, a reușit performanța de a câștiga (în 1983) ultramaratonul din Australia, parcurgând distanța de 875 de kilometri, între Melbourne și Sydney, în 5 zile, 15 ore și 5 minute. Jack Canfield a relatat această poveste în cadrul unei emisiuni TV. (*n. trad.*)

Scanned with OKEN Scanner

Vreau să-mi exprim recunoștința și față de asistenții mei, Mario, Mine și Archie, care au acceptat provocarea de a lucra cu mine pentru a stabili interviurile cu miliardarii (prezenți în cartea de față), într-un moment în care proiectul meu se afla într-o stare embrionară și părea ireal și extrem de înfricoșător. Vă mulțumesc, băieți, sunteți eroii mei!

Le sunt recunoscător tuturor acestor oameni minunați care au crezut într-o asemenea măsură în demersul meu publicistic, încât m-au pus în legătură cu antreprenorii intervievați în volumul de față și mi-au acordat sprijin în soluționarea problemelor cu care m-am confruntat pe parcursul realizării proiectului editorial: Andrzej, Ayla, Magnus, Pandu, Rainer, Carolin, Frederick, Ronnie, Mary, Thomas, Markus, Mari, Uta, Julia, Anna, Sabrina, Don, Carlo, Elizabeth, Tim, Dana, Serghei, Selmo, Jonathan, Andrew, Rebecca, Xiaojing, Xiaozhi, Jessie, Esther, Alice, Connie, Kathryn, Samantha, Andrea, Buster, Desley, Simon și Karen. Fără voi nu aș fi reușit să conving asemenea extraordinari antreprenori să ne împărtășească din înțelepciunea lor.

Mulțumirile mele se îndreaptă către protagoniștii acestei cărți, personalități marcante care și-au deschis inima, sufletul și mintea în fața mea, pentru ca tu, cititorule, să poți beneficia de pe urma secretelor succesului lor. Ei sunt eroii din lumea de azi a afacerilor, cei care facilitează viața a milioane de oameni prin produsele și serviciile pe care le oferă. Aceștia fac parte din categoria celor mai mari antreprenori ai vremurilor noastre, fiind modele de urmat pentru orice om de afaceri de oriunde din lume. Le vei descoperi biografiile în **Anexă**, iar poveștile, pe fiecare pagină a acestei cărți. Nu am îndeajuns de multe cuvinte să spun cât vă sunt de recunoscător pentru că mi-ați oferit această șansă unică în viață. Vă mulțumesc pentru ospitalitate, pentru sinceritate și pentru perspectivele pe care le-ați împărtășit cititorilor mei. De asemenea, vreau să-i adresez mulțumiri în mod special lui Jack Cowin, care mi-a deschis multe uși. Pe parcursul proiectului de față, el a fost pentru mine ceea ce Andrew Carnegie a fost pentru Napoleon Hill – intermediar, confident, ghid și mentor – și a cărui generozitate nu pot să o evidențiez îndeajuns. Îți mulțumesc, Jack!

De asemenea, aș vrea să-mi exprim recunoștința față de Melody și Mindy de la (compania) Book Midwife, care m-au ajutat să-mi organizez mai bine materialul, să-mi cristalizez gândurile și să depun un efort masiv ca să aștern toate aceste informații pe hârtie. Ajutorul vostru extraordinar nu poate fi trecut cu vederea.

Să ne amintim și de veteranii din industrie, Gary, Grace și Rick, care m-au ghidat în drumul meu prin labirintul sectorului editorial. Iar Jack Canfield nu numai că a scris o prefață grozavă, dar mi-a împărtășit din experiența personală,

dându-mi câteva sfaturi esențiale cu privire la modul în care funcționează activitatea editorială în Statele Unite. Vă mulțumesc!

Le sunt recunoscător lui Nick, lui Greg, lui Angie, lui Christine, lui Brittany, lui Lindsey și lui Mandy de la DNA, care au muncit fără încetare pentru ca mesajul meu să fie auzit în lumea întreagă.

Vreau să mulțumesc și pentru cel mai bun cappuccino din lume ce mi-a fost pregătit de Adi și Zoe. A fost combustibilul care mi-a dat energie pe parcursul orelor interminabile în care am lucrat la această carte. Pentru mine, cafeneaua voastră a fost ca o a doua casă.

Dragii mei prieteni Albert, Andrea, Artur, Ingrid, Mike și Monica și-au făcut timp, în viețile lor foarte ocupate, să citească manuscrisul meu imperfect și să-mi dea un feedback valoros. Vă sunt recunoscător că ați contribuit la îmbunătățirea considerabilă a lucrării mele.

Vreau să-i mulțumesc și publicului meu de pe YouTube, tuturor oamenilor binevoitori care m-au încurajat pe parcursul întregului proces, pentru sprijinul de care a dat dovadă și pentru cuvintele de încurajare. Vă mulțumesc tuturor! De asemenea, vreau să-mi arăt recunoștința față de toți cei care m-au descurajat, deoarece mi-au dat și mai multe motive să demonstrez că se poate.

Profit de această ocazie pentru a-mi exprima gratitudinea față de dragii mei angajați, asistenți și colaboratori independenți, Olaf, Silas, David, Greg, Kamil, Martin, Sebastian și Tom, pentru modul în care mi-au gestionat în tot acest timp companiile și proiectele. Vă sunt recunoscător că mi-ați luat o asemenea povară de pe umeri.

Cele mai profunde mulțumiri se îndreaptă către familia și prietenii mei, care au fost nevoiți să îndure anii în care am călătorit departe de ei și am lucrat în solitudine. Fără înțelegerea și sprijinul vostru enorm, prezentul proiect nu ar fi fost posibil. Vă sunt recunoscător pentru libertatea oferită, pentru încrederea voastră de nezdruncinat, pentru că v-ați sacrificat pentru mine.

În încheiere, vreau să-ți mulțumesc ție, dragul meu cititor, că ți-ai găsit timp să parcurgi această carte. Am făcut tot ce mi-a stat în putință pentru a mă asigura că merită să o citești.

Scanned with OKEN Scanner

DESPRE AUTOR

Rafael Badziag este un antreprenor de talie mondială, speaker de top în cadrul conferințelor TED, precum și un autor premiat. În calitate de expert în psihologia antreprenoriatului, specializat în domeniul miliardarilor *self-made*, a fost prezent ca invitat în emisiuni de la posturile de televiziune NBC, ABC, CBS și FOX, precum și citat în *USA Today, Wall Street Journal* și în diverse alte ziare naționale sau la diferite rețele de televiziune din toată lumea.

În anii '90, și-a dezvoltat prima afacere de câteva milioane de dolari, fiind un pionier în domeniul comerțului electronic din Europa. Rafael Badziag a ținut unele dintre cele mai de succes conferințe TED din istorie. Cartea *Ready, Set, Go!* („Pe locuri, fiți gata, start!"), pe care a scris-o împreună cu Brian Tracy, a devenit bestseller pe Amazon și a fost distinsă cu Premiul Quilly.

În ultimii ani a lucrat cu mai bine de 20 de miliardari *self-made* din întreaga lume pentru a afla ce anume i-a determinat să obțină un asemenea succes în afaceri. Rafael Badziag este prima persoană care a reușit să atragă într-un proiect la scară mondială un număr atât de mare de miliardari. Pentru acest lucru este supranumit *Magnetul de miliardari*.

Află mai multe accesând:
http://TheBillionDollarSecret.com.

Scanned with OKEN Scanner

NICULESCU

DEZVOLTARE PERSONALĂ

Despre felul în care gândesc milionarii s-au scris mii de cărți. Însă cunoștințele și secretele dezvăluite în paginile lor nu sunt suficiente pentru a te purta pe culmile prosperității. Cele mai bogate persoane din lume sunt astăzi miliardarii, numai unul din cinci milioane de oameni aparținând acestui grup. Însă mentalitatea lor diferă cu mult de cea a milionarilor.

Lucrarea de față oferă numeroase informații interesante extrase din experiența antreprenorilor deveniți miliardari în dolari. Autorul a colaborat câțiva ani la rând cu unii dintre cei mai de succes oameni de afaceri de pe glob, sintetizându-le secretele în 20 de principii de gândire, care le-au permis acestora să pornească de la zero și să dobândească averi de miliarde de dolari.

ACEASTĂ CARTE ESTE O LECTURĂ RECOMANDATĂ DE MILIARDARI:

„O carte despr[illegible] să fii miliardar în lumea digitală și a creșterii exponen[illegible]

C[illegible] WILSON,
fondator al **Lulule[illegible]**

„Cei mai mulți dintre oamenii de succes pe ca[illegible] festă o curiozitate și o dorință înnăscute de a af[illegible]ners alte persoane pentru a reuși în viață. Lucrarea o[illegible] răspuns la această provocare, prezentând caracteristicile și pașii ce le-au permis multor antreprenori prolifici să-și atingă obiectivele."

JACK COWIN,
președinte și director general al **Competitive Foods Australia**

„Le recomand tuturor antreprenorilor să citească această lucrare extraordinară."

CHO TAK WONG,
antreprenorul anului la nivel mondial în 2009

64,00 lei

www.niculescu.ro

ISBN 978-606-38-1044-2

Scanned with OKEN Scanner